

и н ф о р м а ц и о н н о - р е к л а м н о е и з д а н и е

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Вологодский областной журнал

№4 (108) МАЙ 2020 г.



ЮРИЙ И АРУТЮН АТОМЯН:
«ЛЮБОВЬ К ДЕЛУ И КАЧЕСТВО ПРОДУКТА –
ОСНОВЫ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА»

3 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

4 ЛУЧШЕЕ В БЛОГАХ



5 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

7 ТЕМА НОМЕРА



КОРОНАВИРУС ПРОТИВ БИЗНЕСА

Как выживают предприниматели: шесть реальных историй.

ПОМОЧЬ СЕБЕ И ДРУГИМ

Череповецкие металлурги об ущербе от пандемии.

ЧЕМ ПОМОЖЕТ ГОСУДАРСТВО?

Бизнесмены и чиновники об эффективности господдержки.

РАБОТА УДАЛЯЕТСЯ ОТ ОФИСОВ

Руководители осознали ненужность офисов.

БИЗНЕС ПОМОЖЕТ ЛЮДЯМ

Как малые предприятия во время пандемии занялись добрыми делами.

21 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

КОНДИТЕРЫ НАКОПИЛИ ЗАПАС ПРОЧНОСТИ

Фабрика «АтАг» из Шексны не сократила ни одного человека.



24 БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ЛЕГКО ЛИ ВЗЯТЬ КРЕДИТ НА ЗАРПЛАТУ

И чем еще могут помочь банки пострадавшим предприятиям.

26 СТРОИТЕЛЬСТВО

БЕТОН ЛУЧШЕ МНОГИХ

Как пришла к успеху компания «BravoБетон».



СТРОИТЕЛИ ПОМОГУТ ВОССТАНОВИТЬ ЭКОНОМИКУ

Каким будет строительный сектор после коронавируса.

30 АКТУАЛЬНО

КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ БУМАГ ПРИ РАБОТЕ С КОММУНАЛЬЩИКАМИ

И сэкономить время своих сотрудников.

ТЕЛЕФОН ДОВЕРИЯ

Горячая линия центра «Мой бизнес» изменила формат работы.

СЭКОНОМИТЬ НА БРЕНДИНГЕ

Использовать вологодский стилистический узор теперь можно бесплатно.



35 ОТЗЫВЫ

ПОЧЕМУ РАБОТАТЬ С НАШИМ ЖУРНАЛОМ УДОБНО И ПРИЯТНО

Отзывы клиентов.

36 СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

ЧЕМ ОБЕРНЕТСЯ УВОЛЬНЕНИЕ СОТРУДНИКОВ В ПАНДЕМИЮ

Спойлер: лучше этого не делать.

38 БОЛЬШОЕ ИНТЕРВЬЮ

ЦЕНТР БОРЬБЫ С ИНФЕКЦИЕЙ

Главврач моногоспиталя в Череповце рассказал о своей работе.

40 РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

ОХОТЫ ПОКА НЕ БУДЕТ

Начальник облохотдепартамента об отмене весенней охоты, надоевших бобрах и добрых лосях.



50 ИСТОРИИ УСПЕХА НЕ ТАКОЙ, КАК ВСЕ

«Гений маркетинга» и самый медийный российский миллиардер Олег Тиньков.



52 ВОПРОС-ОТВЕТ

МЕЧТА БЫЛА ОДНА — «ПУСТЬ ВСЕГДА БУДЕТ СОЛНЦЕ»

Гендиректор ЧЛМЗ Владимир Боглаев о работе и о себе.

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

43 ЗДОРОВЬЕ

ИМПЛАНТАЦИЯ ЗУБОВ БЕЗ ОПЕРАЦИИ

Разбираемся в новой технологии вместе с доктором.



44 КОНСАЛТИНГ

ВСЕ О НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРКАХ

Разъяснения создателя Школы экономической и налоговой безопасности.



46 ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

ПРАВА КОРОНАВИРУСА

Что говорит Верховный суд.

47 ПСИХОЛОГИЯ

КАК ПРАВИЛЬНО БОЯТЬСЯ ПАНДЕМИИ

Советы от психолога.

48 ФИЛЬМОТЕКА

ЛУЧШИЕ КОМЕДИИ, ЧТОБЫ ЗАБЫТЬ О КАРАНТИНЕ

Фильмы для неутратившего критичность зрителя.

49 КНИЖНАЯ ПОЛКА

КНИЖНАЯ ПОЛКА

Визуализация работы, сила подсознания и водяные.



ИНВЕСТИРУЙТЕ В ЗОЛОТЫЕ МОНЕТЫ ЦБ РОССИИ



- Монеты не облагаются НДС, в отличие от золотых слитков
- Все валюты имеют срок жизни, золото всегда в цене
 - У монет высокая доходность и ликвидность

 8-911-511-71-11

Вологда, ул. Зосимовская, д. 47



Похоже, самым выгодным бизнесом теперь станет производство масок и перчаток. Продажи медицинских масок в России за две недели выросли почти в четыре раза по сравнению с прошлым годом. Об этом сообщает ТАСС со ссылкой на экспресс-исследование «Платформы ОФД». Исследование проводилось с 17 февраля по 8 марта. Тогда еще не шло речи об обязательном масочном режиме. Сейчас цифры наверняка больше.

А что с остальным бизнесом? В этом номере мы попробовали ответить на этот вопрос, опросив

руководителей разных организаций — от микропредприятий до крупных заводов. Пандемия затронула всех, и запас прочности оказался у всех разный. Одни до сих пор живут «на запасах», у других деньги кончились в первую же неделю карантина.

Многое будет зависеть от того, когда окончательно снимут ограничения, говорят бизнесмены. И от того, как на самом деле будет предоставляться господдержка. Предприниматели утверждают, что уперлись в необходимость доказывать соответствие ОКВЭДам, собирать для банков горы документов об отсутствии движения средств.

Когда сдавался этот номер, каждый день в Вологде выявляли больше 20 заболевших коронавирусом. Динамика заболеваемости не позволяла выйти даже на первый этап снятия ограничений. Похоже, целым сферам бизнеса пора задуматься, как перепрофилироваться и приобщиться к масочно-перчаточному Клондайку.

**Главный редактор
Андрей Ненасhev**

Областной деловой журнал

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

Областной деловой журнал «Бизнес и власть»

ДИРЕКТОР
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
АНДРЕЙ НИКОЛАЕВИЧ НЕНАШЕВ

КОРРЕКТОР
ЯНА ГАГУШИЧЕВА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ
ИВАН ЕРШОВ
СВЕТЛАНА КАРЕЛЬСКАЯ
МАКСИМ КОНОВАЛОВ
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ
ЮЛИЯ НАУМОВА
АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ
ЕКАТЕРИНА ОЛЕЙНИКОВА

ФОТОГРАФИИ
АЛЕКСЕЙ СОПЕГИН

ДИЗАЙН
АННА ООМЕНКО

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ
ТЕЛЕФОН: (8172) 70-87-17, 72-07-91
ТЕЛЕФОН/ФАКС: (8172) 72-07-90
E-MAIL: REKLAMA@VOLBUSINESS.RU

ОТПЕЧАТАНО
ТИПОГРАФИЯ ООО «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»,
160001, Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3
ТИРАЖ 2500 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 22 МАЯ 2020 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 27 МАЯ 2020 Г.

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ:
ПИ № ТУ 35 00 120, ВЫДАНО УПРАВЛЕНИЕМ РОСКОННАДЗОРА
ПО ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ 21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА.
МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ ЗНАКОМ **Р**,
ЯВЛЯЮТСЯ РЕКЛАМНЫМИ.

ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ ИНФОРМАЦИИ
РЕДАКЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.
ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:
Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 9, ОФ. 10
ТЕЛ.: (8172) 708-717
E-MAIL: REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU

WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ:
ПОДРОБНЕЕ О РАСПРОСТРАНЕНИИ ЖУРНАЛА — НА САЙТЕ **VOLBUSINESS.RU**.
ПРОСИМ СООБЩАТЬ В РЕДАКЦИЮ О НЕПОЛУЧЕНИИ
ЖУРНАЛА И ОБ ИЗМЕНЕНИИ АДРЕСНЫХ ДАННЫХ.



На обложке:
Арутюн и Юрий АТОМЯНЫ, основатели
фабрики «АТАГ»

Фотограф: Алексей Сопегин

12+



В течение месяца мы отслеживаем посты в соцсетях и тщательно выбираем для вас самые интересные в федеральных и местных блогах.



Артеми́й Лебедев

2 мая в 11:01

Свежий воздух! Лучшая профилактика большинства инфекционных болезней — прогулка на свежем воздухе. Я сел на моторную яхту и поплыл из Ярославля в Питер. Свежее воздуха и меньше контактов сложно придумать.

Каждый день я выхожу в новом городе и наслаждаюсь безлюдностью и красотой. В Череповце большинство людей носят маски. При этом мне встретилось несколько компаний, которые пили на ходу пивас. В Москве уже никто не пьет на улице пивас, поэтому бросилось в глаза.

Из всей семьи проблем не будет только у папаша. Потому что пиво на улице не причиняет радикального вреда здоровью, а маска — причиняет.

Никогда и ни при каких обстоятельствах не носите маску на улице! Свежий воздух полезен и безопасен, а маска полностью обнуляет эти достоинства.



63 ❤️ 33 💬 4 ➦ 241 👁



СПП Вологодской области

22 апреля в 13:56

Уважаемые коллеги!

РСПП запустил торговую площадку «РСПП для бизнеса».

Вы можете находить деловых партнеров и заключайте сделки без сложных закупочных процедур. Это позволит вашему бизнесу работать эффективно в любых условиях.

- **БЫСТРО** (Быстрая сделка в 1 клик);
- **ЭФФЕКТИВНО** (Персональные подборки и рекомендации);
- **НАДЕЖНО** (Безопасное общение внутри сервиса);
- **ВЫГОДНО** (Выгодные предложения каждый день).

Ссылка на площадку: trade.rspp-centre.com/promo



9 ❤️ 0 💬 0 ➦ 282 👁



Яков Миркин

14 мая 2020 г.

Где находимся? Не катастрофа. Глубина падения в промышленном производстве — адекватна ЕС, США.

Промышленное производство в апреле 2020 г. сократилось на 6,6% к апрелю 2019 г. ВВП за апрель, видимо, сжался гораздо больше. Но нефть, тепло, горячая вода, электроэнергия почти не пострадали. Инфраструктура работала, в целом, безотказно.

На 4% выросло производство продовольствия. Лекарства и медицинские материалы — в плюсе на 13,5%. Спецодежда, медоборудование — почти на 100% (понятно почему).

Резко, на десятки процентов упали машиностроение, электроника, производство мебели, одежды, обуви. Легковые автомобили — почти на 80%, стиральные машины и холодильники для семей — минус 75%.

Все это — точки отсчета для семей. Между большой и семейной экономикой — всегда один шаг.

Вопрос — что дальше?

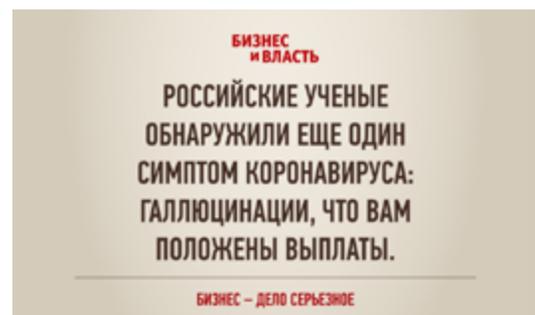
Стоит почитать оперативные данные Росстата. Почему бы нет?

35 👍 1 💬 3 ➦ 35 👁

Бив Бизнес и власть — вологодский деловой журнал

15 мая в 9:28

А вы обнаружили у себя этот симптом?



27 ❤️ 3 💬 1 ➦ 111 👁

ВЕСОМЫЕ ДОВОДЫ

Суд взыскал полмиллиона рублей с регионального оператора по обращению с твердыми коммунальными отходами «Чистый след».

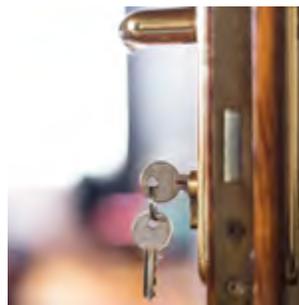
В областной Арбитражный суд с иском в адрес оператора обратилось МУП «Жилищно-коммунальный сервис» из села Липин Бор. С января по апрель 2019 года фирма оказывала череповецкой компании услуги по размещению отходов на полигоне в деревне Липник Вашкинского района. По словам истца, «Чистый след» должен заплатить за это миллион рублей.

Однако из-за того что на полигоне не было весов, вес мусора компания рассчитывала по общероссийским «Правилам коммерческого учета объема или массы твердых коммунальных отходов», по сути, уменьшая вместимость каждого кузова вчетверо.

Областной арбитражный суд удовлетворил исковые требования МУП «Жилищно-коммунальный сервис», взыскав с оператора почти 500 тыс. рублей. «Чистый след» обратился с апелляцией в Четырнадцатый арбитражный апелляционный суд, но тот оставил решение без изменения.

«За целый год ответчик как добросовестный хозяйствующий субъект должен был предпринять все возможные и исчерпывающие меры по выяснению нужной информации, в том числе запросить у своего перевозчика технические характеристики на автомобили, самостоятельно найти эти характеристики в интернете, ходатайствовать перед судом об истребовании сведений у третьих лиц и так далее», — сообщает объединенная пресс-служба судов Вологодской области.

В ПОМОЩЬ АРЕНДАТОРАМ



В Череповце на третий квартал этого года отменили арендную плату за пользование муниципальным имуществом. Также отменена плата за размещение нестационарных торговых объектов — павильонов, палаток и ларьков.

Постановление подписал мэр Череповца Вадим Германов. Речь идет о тех предпринимателях, кто «взял объекты недвижимости в аренду у мэрии для устройства цветочных павильонов, пирожковых, шаверм, открытых кафе, детских центров, непродовольственных магазинов. При этом льгота по отмене арендных платежей за пользование муниципальными помещениями распространяется и на некоммерческие организации. Главное, чтобы они относились, как и субъекты МСП, к категории наиболее пострадавших десяти отраслей экономики», — уточнил Вадим Германов.

Муниципальные арендаторы получают льготу от города на 7,5 миллиона рублей. В Череповце около 150 нестационарных торговых объектов, в основном это павильоны и ларьки. Примерно 60 смогут получить льготу — всего это 600 тыс. рублей.

Льгота носит заявительный характер. Бланки заявлений размещены на бизнес-портале Череповца.

ГРУЗЫ ИДУТ ДИСТАНЦИОННО

На Северной железной дороге выросло количество дистанционно оформленных грузовых перевозочных документов. В апреле 2020 года рост составил 26% по отношению к апрелю 2019 года.

Через автоматизированную систему «Электронная транспортная накладная» (ЭТРАН) с применением электронной подписи в удаленном режиме сейчас оформляется 88% от общего количества документов. Это транспортные накладные, акты, ведомости, счета-фактуры.

В марте-апреле 2020 года к услуге оформления документов с применением электронной подписи подключено 58 новых пользователей.

Для онлайн-заказа услуг железной дороги работает электронная торговая площадка «Грузовые перевозки». Там можно заказать в том числе экспортные и транзитные перевозки, погрузочно-разгрузочные и терминальные работы, подачу вагонов.

Через личный кабинет клиента грузовладельцу предоставляется бесплатный базовый пакет информационных услуг. Это информация о местонахождении подвижного состава,

техническом состоянии вагонов, справки об операциях с вагоном и контейнером, включая переходы через государственные границы, доступ к архиву перевозочных документов. [P](#)



МИНУС МИЛЛИОН

Около миллиона малых и средних предприятий будут вынуждены прекратить работу до августа 2020 года. Таким прогнозом поделились российские бизнес-объединения — «Опора России», Торгово-промышленная палата и «Деловая Россия».

Сильнее всего пострадают сфера услуг, гостиничный и ресторанный бизнес, непродовольственный ритейл, причем число занятых в сферах также сильно снизится — на 2–3 млн человек, полагают эксперты.

Российский бизнес еще не сталкивался с такими сложностями, как сейчас, отмечает глава «Опоры России» Александр Калинин. По его словам, в последние месяцы мировой экономической спад наложился на эпидемический кризис — эти факторы приведут к тому, что многие малые и средние фирмы будут вынуждены прекратить свою деятельность в ближайшее время.

БОГАТЕЮТ АПТЕКАРИ И АЛКОТОРГОВЦЫ

Северо-Западный федеральный округ — один из немногих округов, где растет отрасль аптечной розницы. На конец карантина она показывает рост в 2% по выручке, по сравнению с 2019 годом. К таким выводам пришли аналитики Контур.ОФД, которые посчитали, как бизнес в регионах прожил полтора месяца карантина.

Впечатляющий рост у алкорозницы — более 39% в выручке. При этом средний чек покупки алкоголя вырос на 10%.

Остальные отрасли показывают падение: строительная розница — на 41%, косметическая — на 55%, одежда и обувь — на 31%, мебель и товары для дома — на 46%.

Для анализа использовались данные онлайн-касс пользователей Контур.ОФД с апреля до середины мая.

В ЧЕРЕПОВЦЕ СУБСИДИРУЮТ ПЕРЕВОЗЧИКОВ

Череповецкой муниципальной автоколонне № 1456 выделяют субсидию в 31 миллион рублей. Это связано с большими убытками из-за значительного снижения пассажиропотока — в среднем на 50%.

«Пассажиропоток упал, но постоянные затраты остались без изменений. Мы перераспределяем средства со строительства Северной объездной дороги, там контракт заключен на

меньшую сумму, чем было предусмотрено в бюджете. 31 миллион рублей мы направляем на субсидию автоколонне. Так как это муниципальное предприятие, то по федеральному законодательству мы должны исключить признаки банкротства», — рассказала заместитель мэра Александра Гуркина.

На линию в Череповце ежедневно выходит 190 автобусов — 75% от обычного количества.



ВОЛОГДА ПОВЫШАЕТ СТОИМОСТЬ ПРОЕЗДА

С 1 июня в черте города одна поездка на общественном транспорте будет стоить 28 рублей, на маршрутах в Молочное — до 30 рублей. Сейчас билет стоит 26 рублей.



«Из-за введения ограничительных мероприятий пассажиропоток в общественном транспорте Вологды упал на 70%. Перевозчики были вынуждены вдвое сократить количество машин на линиях. Доходы резко и в разы сократились. Кроме того, тарифы на проезд не менялись в течение двух лет — с 1 июня 2018 года. За это время выросли цены на ГСМ и запчасти. Только за первый квартал, по данным Росстата, рост составил 2,5%, и он продолжается. У компаний значительная часть техники в лизинге. После завершения пандемии платежи заметно вырастут с учетом отсрочки», — прокомментировал решение директор некоммерческого партнерства «Перевозчики пассажиров г. Вологда» Сергей Мальцев.

В Вологде действует нерегулируемый тариф на проезд в общественном транспорте. Компании-перевозчики могут устанавливать его самостоятельно, просто проинформировав об этом городские власти.

БИЗНЕС БОРЕТСЯ С ЗАРАЗОЙ

ТЕКСТ: ИВАН КОНОНОВ

По словам предпринимателей, кризис из-за коронавируса — самый серьезный со времен 90-х. Тысячи организаций по всей стране остановлены, при этом работникам нужно платить зарплаты. Господдержки не хватает, получить ее могут не все. Разберемся, кто пострадал больше остальных и есть ли возможности для роста во время пандемии.

Кому хуже

Больше всех от вируса пострадали общепит, туризм, авиакомпании, розничная непродовольственная торговля, импортная логистика, индустрия спорта и развлечений.

Выход из кризиса будет долгим, так как открытие предприятий Роспотребнадзор требует делать поэтапным. Так, в сфере спорта на первом этапе открываются фитнес-центры, но с загрузкой не больше 25%. На втором этапе разрешат посещение спортзалов группами до 20 человек, но не более 50% от вместимости зала.

«Планируем предварительную запись или в онлайн, или по телефону, чтобы контролировать число клиентов, избежать очередей. Но мы понимаем, что аншлага не будет, очереди, как в «Леруа Мерлен», не будет. Фитнес-бизнес частично сезонный, летом всегда большой и предсказуемый спад из-за отпусков и дач. Поэтому, думаю, первый и второй этапы пройдут спокойно. Вообще, для фитнес-бизнеса этот период был очень тяжелым: все планы наши нарушились, многие проекты сорваны. Наш фитнес-клуб сохранил более 90% сотрудников, несколько уволились по собственному желанию», — рассказала управляющая сетью череповецких фитнес-клубов «Жемчужина» **Наталья Портнова**.

Как сообщила «Российской газете» президент Ассоциации операторов фитнес-индустрии России Ольга Киселёва, в отрасли занято 768 тыс. человек, из них до 600 тыс. попали под угрозу сокращения. Объемы продаж с конца февраля этого года упали, к банкротствам готовятся до 70% компаний.

Кому лучше

Фармкомпании и аптеки, сервисы доставки во время пандемии показали рост. По данным DSM Group, в сервисах доставки еды в России число заказов увеличилось на 20%. Взрывной рост в продаже медицинских масок и других средств защиты.

Смогли сохранить или увеличить прибыль те, кто вовремя занялся продажами через интернет.

«У нас есть клиент — магазин товаров для детей с интернет-магазином. До карантина оборот через интернет у них составлял около 15-20% от общего оборота, — рассказывает руководитель фирмы по автоматизации торговли и общепита «2x2» **Александр Цветков**. — У владельца были проценты от продаж продавцам, арендные и коммунальные платежи. В карантин он стал платить продавцам только оклад, так как те на самоизоляции фактически не работают. Арендные платежи в торговых центрах обнулены или снижены на 50%. Коммуналка тоже упала: нет потребления

воды и света в магазинах. В результате у него чистая прибыль выросла в несколько раз по сравнению с прибылью до пандемии. И это не единственный случай. Уверен, что бизнесу не

КАК ИЗБЕЖАТЬ УБЫТКОВ ВО ВРЕМЯ КОРОНАВИРУСА?

1. ПЕРЕВЕДИТЕ РАБОТНИКОВ НА УДАЛЕНКУ. ЭТО ПОЗВОЛИТ СОКРАТИТЬ РАСХОДЫ НА ЖКХ. ИНОГДА ОФИС МОЖНО И ВО ВСЕ ЗАКРЫТЬ.
2. УВЕЛИЧЬТЕ РЕЗЕРВНЫЙ ФОНД. ЗАПАС СРЕДСТВ НЕ БУДЕТ ЛИШНИМ.
3. НЕ БЕРИТЕ КОНТРАКТЫ, КОТОРЫЕ, ВОЗМОЖНО, НЕ УДАСТЯ ВЫПОЛНИТЬ.
4. ОЦЕНИТЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОДАЖ. ЕСЛИ ПОНИМАЕТЕ, ЧТО БУДЕТ СПАД СПРОСА НА ВАШ ТОВАР, СЕЙЧАС НУЖНО ПРИЛОЖИТЬ ВСЕ СИЛЫ, ЧТОБЫ ЗАРАБОТАТЬ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ.
5. НЕ ПАНИКУЙТЕ.

получится выйти из карантина на тот же результат, который был до него, без внесения изменений в свою систему торговли. Все больше людей готовы покупать в интернете, даже в тех сегментах, где раньше предпочитали покупки офлайн. На наших глазах рождается новая потребительская привычка, которая сохранится и после окончания карантина». **BB**

ВСЯ ГОСПОДДЕРЖКА РАССЧИТАНА НА ПОТОМ



ТЕКСТ: ИВАН ЕРШОВ

Череповчанин Алексей ШМЕЛЁВ, владелец автохимического производства и детского футбольного клуба, после начала карантина уехал с семьей на дачу. Клуб пришлось закрыть, на производстве сильно упали объемы. Предприниматель узнал всё о мерах господдержки, но воспользовался пока только отсрочкой по уплате налогов.

Перепрофилирование невозможно

Кризис Алексей почувствовал сразу после введения первых запретительных мер.

«Закрылись автомойки, у меня упал объем работы по автохимии. Раньше я заказывал у поставщика в Ярославле материалов на 650 тыс. рублей, теперь от силы на 100, — подсчитывает руководитель. — И даже после того как мойки открылись, ничего особо не изменилось. Люди сидят на самоизоляции, думают, нужно лишний раз выезжать, чтобы помыть автомобиль. Я думал переориентироваться на производство антисептиков. В принципе, технически это возможно. Но оказалось, что в стране нет изопропилового спирта — основного компонента для антисептиков. Цены на него после кризиса выросли в шесть раз, возник дефицит. Плюс получение свидетельства о госрегистрации — это полгода минимум. Простой сертификат соответствия на такой товар, как антисептик, не действует».

Нужно раздать деньги

Футбольный клуб Алексея попал в правительственный список бизнесов,

наиболее пострадавших от пандемии. Там же оказался детский центр, которым владеет его жена.

«Я не заплатил налоги, так как имею право на отсрочку, — продолжает предприниматель. — Но прибыль все равно нужна, а ее нет. Магазин закрыт,

**РАБОТНИК-ТО МИНИМАЛКУ ПОЛУЧИТ,
А ДИРЕКТОРУ ЧТО ДЕЛАТЬ? ЗАКРЫТЬСЯ
И ВСТАТЬ НА УЧЕТ КАК БЕЗРАБОТНЫЙ?**

но есть аренда и зарплаты. Откуда деньги? Я звонил везде, мне только говорят: «Мы всё понимаем». Работник-то минималку получит, а директору что делать? Закрыться и встать на учет как безработный? Даже для ИП это сделать трудно. А ликвидировать юрлицо за месяц-два невозможно. Нужно полгода, наверное. Если у людей бизнес единственный, то они и денег не получают, и помощи не видят. Всё то, что на уровне

региона принято, просто дублирует федеральные меры. Причем они все рассчитаны «на потом»: что-то в мае начинается, что-то в июне, а апрель все просидели «в нулях», терпели. Я думаю, что точно «ипэшникам» нужно просто раздать деньги, как это сделали в Ленинградской области. Там ИП, приостановившим работу, разово платят 7 тыс. рублей и по 5 тыс. на каждого несовершеннолетнего члена семьи. Из информации нужен только адрес и ОКВЭД».

Кому помогает государство

Алексей Шмелёв признаёт, что не берется судить о том, насколько оправданы меры по закрытию бизнесов для борьбы с коронавирусом.

«Возможно, эти меры оправданы, но они очень жесткие для нашей страны, — рассуждает наш собеседник. — А реализация запретов вызывает недоумение. По магазинам ходят толпы, в автобусах — люди, а дети в футбол на открытом воздухе не могут играть. В чем логика? И главное: было ли понимание, где окажутся люди в результате всех этих мер?» **BB**



ЛЮДИ БОЯТСЯ НЕИЗВЕСТНОСТИ

ТЕКСТ: ИВАН ЕРШОВ

Риелтор из Череповца Евгения ЧУРИЛОВА констатирует резкое снижение предложений на рынке недвижимости. По ее словам, с первых дней карантина люди начали снимать объекты с продажи. За весь апрель Евгения провела всего одну сделку, тогда как обычно — четыре-пять.

Страх и паника

«Упали и спрос, и предложение, — говорит риелтор. — Выбора по вторичке сейчас практически нет. Даже если находится покупатель на какой-то объект, то не знаешь, что выбрать ему взамен. Люди боятся неизвестности. Все волнуются, не понимают, как рынок будет реагировать дальше. Многие боятся дефолта, предполагают, что останутся с деньгами на руках, а деньги обесценятся. Очень сложно разговаривать с людьми в возрасте, которые это все уже пережили. Они рассуждают так: лучше остаться со своей никому не нужной комнатой, но это недвижимость, которая никуда не пропадет».

Как утверждает Евгения, единственный сектор, где заметно оживление, — загородная недвижимость: «Цены на загородные объекты не падают, по дачам на продажу звонят очень активно. Возможно, это сезон сказывается. Но я знаю людей, которые всерьез рассматривали и рассматривают вариант уехать из города и переждать все в дачном доме. Есть люди, которые очень паникуют, они готовы уехать на несколько лет».

Сделки в карантин

В Череповце во время пандемии большинство организаций, от которых зависит проведение сделок с недвижимостью, стали работать по предварительной записи. МФЦ открылся 13 апреля, на один

день там стали распределять около 600 талонов.

«Опека, мэрия, МФЦ, нотариусы, банки — все худо-бедно работали в апреле. Сделку провести потихонечку можно, — говорит Евгения Чурилова. — Есть возможность электронной регистрации сделки, но особой необходимости в этом нет, пока МФЦ принимает по предварительной записи. Какого-то ажиотажа там мы не заметили. А за электронную регистрацию сделки нужно доплачивать от 4 до 5,9 тыс. рублей. И еще 2 тыс. госпошлина. Конечно, удобно: ездить никуда не надо, но не каждый готов платить эти деньги. Люди очень экономят. Цены на жилье скоро упадут, но и покупать некому будет».

Риелтор на удаленке

Агентства недвижимости не вошли в список предприятий, которым разрешено работать в карантин. Офисы риелторов пришлось закрыть.

«Очень сложно с арендой, — приводит пример Евгения. — По моему карману это бьет, потому что сделок меньше, работы меньше, зарплата тоже. Арендодатель предлагает рассрочку, говорит, заплатите потом, но это просто копить долги. Скидок не предлагают. Хорошо, что пока освободили от налогов. Апрель проработали удаленно: продавцы показывали объекты сами, без риелтора. Из дома тяжело все-таки работать, мне в офисе легче». 

Как было в Китае

Коронавирус привел к закрытию большинства городов Китая. В результате количество сделок на первичном рынке недвижимости в Шанхае в феврале сократилось на 56% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, или с 3 256 сделок до 1 413. За месяц до распространения коронавируса в Шанхае совершено 3 982 сделки с недвижимостью, пишет Forbes со ссылкой на данные Knight Frank. Один из крупнейших в Китае застройщиков Evergrande Group предложил скидки до 25%, чтобы стимулировать спрос. За первые два месяца этого года около 105 агентств недвижимости подали заявления о банкротстве. По оценкам S&P, продажи новостроек в Китае в этом году впервые за 12 лет упадут.

COVID-19

COVID-19



САМОЕ СЛОЖНОЕ БУДЕТ ПОСЛЕ КАРАНТИНА

ТЕКСТ: ИВАН ЕРШОВ

Владелец сервисного центра по ремонту электроники Игорь АФАНАСЬЕВ с началом карантина закрыл три точки из четырех в Череповце. 31 марта пришлось уволить часть сотрудников: денег на зарплату не нашлось. В середине апреля предпринимателю разрешили работать, но ежедневная выручка составляла от 100 до 500 рублей. Клиенты исчезли.

Пустая касса

Как рассказывает бизнесмен, проблемы начались за пару недель до выявления в Череповце первого зараженного коронавирусом.

«Я почувствовал, что приходит конец. Так и случилось в конце марта, — вспоминает Игорь. — Фонд оплаты труда у меня — это основные расходы, а весь бизнес завязан на физлицах. Это была моя ошибка: 95% клиентов — это «физики», а им просто запретили на улицу выходить. Ну а мне запретили работать. Буквально за неделю образовался огромный кассовый разрыв, и я сел в лужу. Основное помещение у меня куплено в бизнес-ипотеку, 90 тыс. рублей — ежемесячный платеж — я должен вынуть и положить. 30-го числа списание кредита. Мой, да и весь микробизнес работает очень просто: с 1 по 5 число месяца собираем на кредит, с 5 по 15 — на авансы, с 15 по 20 — на оплату поставщикам и ЖКХ, потом — на зарплату. Всё завязано на поступлениях денег в кассу. У меня ни сбережений, ни кубышек, ничего! Все заработанные деньги пускал в оборот или на кредиты. Я так работаю много лет, потому что конкуренция очень сильная, таких же сервисных центров — на каждом шагу. Нужно отличаться, выделяться, держать руку на пульсе».

Отсрочка для мертвеца

Наш собеседник утверждает, что не сможет воспользоваться господдержкой, так как вынужден был сокращать количество точек и увольнять персонал. Из-за этого не выполнил норму о сохра-

В ДЕНЬ ИНОГДА ПРИХОДЯТ 1-2 ЧЕЛОВЕКА, В КАССЕ 500 РУБЛЕЙ. С ИПОТЕКОЙ Я ПОРЕШАЛ: МНЕ ИЗ БАНКА САМИ ПОЗВОНИЛИ, СПРОСИЛИ, КАК ДЕЛА. ДАЛИ КРЕДИТНЫЕ КАНИКУЛЫ НА ТРИ МЕСЯЦА, Я ПЛАЧУ ТОЛЬКО ПРОЦЕНТЫ, БЕЗ ОСНОВНОГО ДОЛГА. НО ЭТО МЕРТВОМУ ПРИПАРКА, ПОТОМУ ЧТО ПОТОМ ЭТИ ДЕНЬГИ ВСЕ РАВНО НАДО БУДЕТ ОТКУДА-ТО ВЗЯТЬ.

нении 90% штата, которая нужна для получения госфинансирования.

«Я даже уборщицу отпустил, которая за 5 тыс. рублей мыла офис три раза в неделю. Сейчас я сам мою помещение, — приводит пример предприниматель. — Выручка упала на 70-75%. В день иногда приходят 1-2 человека, в кассе 500 рублей. С ипотекой я порешал: мне из банка сами позвонили, спросили, как дела. Дали кредитные каникулы на три месяца, я плачу только проценты, без основного долга. Но это мертвому припарка, потому что потом эти деньги все равно надо будет откуда-то взять. Кредит на зарплату и все остальное дается только тем,

кто сохранил 90% работников. Я не сохранил».

«Вы нам не подходите»

Игорь Афанасьев рассказывает, что обзвонил все горячие линии, которые существуют для поддержки бизнеса, но нигде ему не помогли: «Я даже звонил в соцзащиту и говорил, что мне запретили работать, и я потерял 100% дохода. Состоялся такой диалог:

— У вас доход был больше 12 тыс. рублей?
— Да.
— А сейчас?
— А сейчас никакого.
— А у ребенка есть отдельная кровать?
— Есть.

— А кушать ему есть что?
— Да.
— Тогда вы нам не подходите».

Из госпомощи удалось воспользоваться только отсрочкой по уплате налогов.

«Везде либо просто не понимают, либо ничего не могут предложить, — констатирует предприниматель. — На какой-то горячей линии мне с пафосом сказали: «Вы знаете, это нужно просто пережить!». Да, я знаю. Это всё цветочки, что сейчас происходит. Самое сложное начнется через 2-3 месяца, когда кончатся сбережения у тех, у кого они были».



СЕЙЧАС ГЛАВНОЕ — СОХРАНИТЬ ТО, ЧТО ЕСТЬ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

Владелица рекламного агентства из Череповца Ирина БАРЫШОВА говорит, что с началом кризиса объем заказов в ее фирме упал на 70%. Агентство Ирины занималось наружной рекламой и декором интерьеров: по обоим направлениям начался спад. Офис пришлось закрыть.

Дизайн ушел в онлайн

По словам предпринимателя, пандемия отразилась на заказчиках мгновенно: начатые проекты пришлось заморозить, с новыми заказами никто не обращался. Пришлось искать новые направления.

«Начали работать онлайн на удаленке. Работы значительно больше, чем когда сидели в офисе, но прибыли меньше, — говорит Ирина. — Сейчас делаем дизайны сайтов и оформление для соцсетей, то есть это уже совсем другое направление. Оно и раньше у нас было, но мы им не особо занимались. Сейчас работаем по всей России, не только в регионе. У меня есть хорошие дизайнеры, которым я должна обеспечить работу, чтобы их не потерять. Я это понимаю. Все мои усилия направлены на то, чтобы заказчикам разъяснить, как вести сайты, группы. Кто-то этим вообще не занимался, кто-то вел по остаточному принципу. Объясняем, что конкуренция сейчас вся будет в онлайн. Люди сейчас будут жестко выбирать только того, кто сделает лучшее предложение в интернете. Представление себя, своих продуктов в Сети приобрело решающее значение. Если отстаешь, то нужно прямо сейчас анализировать и понять причины».

Труд продвижения

Как утверждает наша собеседница, развивать новое направление тяжело. Заказчики в Вологодской области,

и особенно в Череповце, консервативные. Многие не понимают, зачем работать в интернете.

«Некоторые думают, что могут все сделать самостоятельно по шаблонам и готовым макетам. Натыкаются на сложности, — приводит пример предприниматель. — Некоторые и вовсе не понимают, что сделали. Им кажется, что у группы классный дизайн, а она не работает. Продаж нет, деньги потрачены непонятно на что. Мы объясняем, что такое брендбук, почему дизайн визитки должен повторять

ЛЮДИ БУДУТ ОЧЕНЬ ЖЕСТКО ВЫБИРАТЬ, КТО СДЕЛАЕТ ЛУЧШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ИНТЕРНЕТЕ. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СЕБЯ, СВОИХ ПРОДУКТОВ В СЕТИ ПРИОБРЕЛО РЕШАЮЩЕЕ ЗНАЧЕНИЕ.

дизайн группы, что такое узнаваемость. Смотрим на странички в соцсетях.

У некоторых банально нет номеров обратной связи, нет контактов, то есть пользователь не может ничего заказать. Другие указывают администратора группы, который отвечает за ее ведение, но не может принять заказ и вообще что-либо решить по бизнесу. Еще оказалось, что заказчикам нужно поднимать дух, мотивировать их развиваться во время кризиса. Этим я тоже занимаюсь».

Будущее рекламы

Прибыль от нового направления несподручима с тем, что было до кризиса, признается Ирина Барышова: «Не те ценники и не те объемы. Плюс у людей нет понимания ценности этой работы. Всем кажется, что дизайн — это нечто нематериальное, за что нельзя много платить. В этом отличие от создания вывески или стенда. Очень тяжело объяснить это именно в Череповце. Но рост идет приличный по веб-дизайну, так как все идет в онлайн, на последние деньги заказывают сайты. У нас начались бартерные схемы. Например, нужна была ткань для мебели под заказ, а нашему партнеру нужна была вывеска. Сработали на бартер: они нам ткань, мы им вывеску. Схемы старые, но ничего плохого в них нет. Рассматриваем вопрос, чтобы закрыть офис. Есть CRM-система, налажена видеосвязь, некоторые люди у меня изначально работали из других городов. Фактически офис нужен только для того, чтобы принять заказы у клиентов. Пока офис закрыт, арендодатель, надеюсь, пойдет на договоренность по оплате, но я не могу быть уверена. Сейчас главное для меня — просто сохранить то, что есть. Работать на всю Россию без привязки к офису и производству мы можем, организация доставки в любой регион не составляет сложности».



КРИЗИС ДАЛ НОВЫЕ ИДЕИ

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА ОЛЕЙНИКОВА

Общепит оказался одной из самых пострадавших сфер во время пандемии. Владелица кафе «Гудок», «Веселый блин» и «Квартирка» в Вологде Людмила ИЖАКОВСКАЯ попыталась найти новые ниши, организовав доставку и производство полуфабрикатов.

Доставка работает, прибыли нет

Как рассказывает Людмила, вопрос с доставкой возникал и раньше. Но все упиралось в деньги: требовалось 3 млн рублей на курьеров, организацию отдельного производства, запуск мобильного приложения и рекламу.

«Мы от этой идеи тогда отказались, понимали, что пока не можем себе этого позволить. Но кризис выбора не оставил. Как только поступило распоряжение закрывать кафе, мы сразу это сделали. Первую неделю сидели в недоумении, не понимали, что вообще делать. Потом я написала большой пост в соцсети, каждое слово — от души, — вспоминает Людмила. — Призналась подписчикам, что опыта в доставке у нас нет, но мы рискнем. Вся команда была — я да повар. Я ехала утром на работу и думала: хоть бы справиться нам с таким объемом вдвоем. А по факту за день мы получили всего несколько заказов от друзей и знакомых. Расстроились, но не сдались. С каждым днем заказов становилось больше. О прибыли речи не идет, но хотя бы повар получает зарплату, за коммуналку сможем частично платить».

Команду удалось сохранить

Самая серьезная проблема, признается предприниматель, — это будущее

коллектива. Бросить людей нельзя, но и платить им оказалось нечем.

«Почти весь штат ушел в неоплачиваемый отпуск: согласились сами, никого я не заставляла, не уговаривала. У нас настоящая команда, — продолжает Людмила. — Ребята понимают, что деньги в бизнесе есть, пока он работает. Встали — денег нет, мне просто нечем

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР ЗАЯВИЛ:
«МАШИНА К ВАМ КАЖДЫЙ ДЕНЬ ПРИЕЗЖАЕТ,
МУСОР ВЫВОЗИТ». ЧТО ОНА ВЫВОЗИТ, НЕПО-
НЯТНО, НО ПЛАТИТЬ МЫ ОБЯЗАНЫ.

платить им зарплату. Несколько человек уволились, чтобы встать на биржу труда, но обещали вернуться, когда все наладится. Я их отлично понимаю, работы нет, денег нет, а тут от государства хоть какая-то помощь. Скорее всего, я буду брать беспроцентный кредит, который сейчас предлагают банки, чтобы выплатить зарплату».

Помощь пришла, откуда не ждали

Сэкономить деньги помогли арендодатели, которые пошли навстречу

пострадавшему бизнесу, говорит Людмила: «У нас несколько кафе, все в арендованных помещениях. Арендодатель сказал, что платить за апрель не нужно. Но куда не делась плата за услуги ЖКХ. Никаких рассрочек нет. Мы оплатим ЖКХ, в марте мы работали почти весь месяц. Да и за апрель счета придут, я уже узнала у коммунальщиков. Никаких рассрочек нет. Мы в любом случае заплатим, но если бы дали хоть небольшую поблажку!.. Даже за вывоз мусора приходится платить, хотя мусора у нас, конечно, не было. Региональный оператор заявил: «Машина к вам каждый день приезжает, мусор вывозит». Что она вывозит, непонятно, но платить мы обязаны».

Что будет дальше

Все кафе готовы к работе, заверяет собеседница.

«Что будем делать с доставкой, пока не знаю. Думаю, после начала полноценной работы это будет неудобно: на одной кухне готовить заказы и в зал, и на доставку. Но мы придумали еще производство полуфабрикатов. Это вкусная домашняя еда, которую нужно только разогреть в микроволновке. Она пользуется хорошим спросом, заказов много. Вот это нововведение мы, скорее всего, оставим». **BB**

РОССИЯ НЕ ГОТОВА К ДИСТАНЦИОННОМУ ОБРАЗОВАНИЮ

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА ОЛЕЙНИКОВА

Во время карантина родители оказались с детьми в четырех стенах. Директор вологодского центра дополнительного образования «Школа Успешных» Наталия СОМОВА все силы бросила на развитие онлайн-направления. Многое пришлось делать бесплатно.



Удаленная работа — не проблема

«К началу эпидемии мы уже умели работать онлайн и с детьми, и со взрослыми. Был у нас опыт и онлайн-курсов. Поэтому нашей команде переход в онлайн не был критически сложен, — рассказывает Наталия. — Сложно было родителям. Они не представляли, как это возможно, что через гаджеты дети будут учиться. Оказалось, многие родители не умеют занимать своих детей. В первую нерабочую неделю мы придумали

онлайн-лагерь, он был первым в России. Собрали в «Зуме» сотню детей из Вологды, Краснодара, Москвы, Самары, Волгограда и других городов, бесплатно занимались с ними, играли, учились. Родители могли платить за это, а могли и не платить».

Дистанционное образование

Настоящие проблемы у центра дополнительного образования начались, когда школьников перевели на дистанционное обучение.

«Россия оказалась не готова к дистанционному образованию. Родители

клиентов, которые придут к нам вновь в сентябре».

День рождения за экраном

Родилась и еще одна идея — вечеринки в онлайн.

«Мы организовали проект ARTonlinePARTY. С друзьями объединили свои знания и умения. Проводим такие вечеринки по расписанию в будни в 22 часа, организуем дни рождения онлайн. В этом есть и социальная миссия: я убеждена, что психологические последствия происходящего, в том числе и экономических проблем, будут страшными. Но нужно сохранить в людях желание творить, общаться, смеяться, верить в себя и в будущее».

Думать о будущем страшно

Компания Наталии, по ее словам, несет колоссальные для микробизнеса убытки. Основной доход в пандемию — это донаты, то есть деньги, которые участники проекта жертвуют, если у них есть возможность заплатить. Если нет — занимаются бесплатно.

«Из арендуемых помещений мы частично съехали, денег на оплату просто нет. Никакие отсрочки по платежам и налогам мой бизнес не спасут: через полгода я не найду и быстро не заработаю столько денег, чтобы покрыть долги. Нам удалось сохранить команду, надеюсь, сохраним и бизнес», — говорит Наталия. **BB**

НИКАКИЕ ОТСРОЧКИ ПО ПЛАТЕЖАМ И НАЛОГАМ МОЙ БИЗНЕС НЕ СПАСУТ: ЧЕРЕЗ ПОЛГОДА Я НЕ НАЙДУ И БЫСТРО НЕ ЗАРАБОТАЮ СТОЛЬКО ДЕНЕГ, ЧТОБЫ ПОКРЫТЬ ДОЛГИ.

целиком погрузились в решение связанных с дистанционкой проблем, им стало не до дополнительного обучения. Нам пришлось переключиться на маленьких детей. Мы придумали и запустили «Час для дошколят», который рассчитан на ребят 4-7 лет. Пока мы занимаем малышей, у родителей есть время на отдых. Стоимость у проекта символическая, но это лучше, чем ничего. Сейчас важно найти и удержать новых

ВСЕ РАВНЫ ПЕРЕД СИЛОЙ ЭТОГО ВИРУСА

ТЕКСТ: МАКСИМ КОНОВАЛОВ

«Нельзя не признать, что общий ущерб от изоляционных мер может оказаться сопоставим с потерями и ущербом от коронавируса», — заявил председатель совета директоров ПАО «Северсталь» Алексей Мордашов. Его компания намерена направить около миллиарда рублей на поддержку людей в регионах своего присутствия. О ситуации в Вологодской области, помощи сотрудникам завода в Череповце нам рассказал генеральный директор дивизиона «Северсталь Российская сталь» Евгений ВИНОГРАДОВ.



фото: пресс-служба ПАО «Северсталь»

среднему заработку. Сейчас работники до 64 лет частично выведены на работу или привлекаются по производственной необходимости.

О кризисе

— **Каково в целом падение объемов производства и по каким сегментам рынка оно наиболее яркое?**

— Первые месяцы этого года стали непростыми для мировой металлургии. Сначала в Китае, крупнейшем мировом рынке стали, произошла вспышка

НЕМАЛО СИЛ ПОТРЕБОВАЛОСЬ, ЧТОБЫ ОБЪЯСНИТЬ: ПРОХОДИТЬ КПП НУЖНО В ОЧКАХ И РЕСПИРАТОРАХ, СЛЕДОВАТЬ В НИХ ДО РАБОЧЕГО МЕСТА И ТАК ЖЕ — В ОБРАТНОМ ПОРЯДКЕ, А ПРИ ПЕРЕМЕЩЕНИИ МЕЖДУ ЦЕХАМИ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЗАЩИТНОЙ МАСКОЙ.

О коронавирусе

— **Какие меры безопасности сейчас действуют на «Северстали» в связи с коронавирусом? Как вы работаете с неизбежным непониманием ситуации со стороны работников?**

— Мы отменили алкотестирование на контрольно-пропускных пунктах, чтобы свести к минимуму риск контакта с возможной инфекцией. Оборудовали КПП потоковыми тепловизорами, чтобы

выявлять людей с повышенной температурой. Мы усилили дезинфекцию и санобработку помещений, территории промплощадки, КПП, автобусов. Организовали перевозку наших работников и подрядчиков автобусами из города. Внесли изменения в расписание рабочих смен, чтобы максимально развести потоки людей по времени. 60-летних работников и старше мы временно перевели на домашний режим работы. Либо они просто находятся дома с оплатой по

COVID-19. Жесткие карантинные меры привели к остановке автозаводов и строительных проектов, снизив спрос на металлопродукцию. Впоследствии ограничения, связанные с распространением новой коронавирусной инфекции, вступили в силу в Европе и в России. Предприятия «Северстали» сохраняют загрузку основных производственных мощностей, несмотря на наблюдаемое ухудшение спроса. При этом мы боремся за каждый заказ, часть которых не всегда

для нас однозначно выгодно. Тем не менее, в апреле мы получили неплохие производственные результаты. Эффективная работа наших ресурсных активов, коксоагломерационного и сталеплавильного производства позволила получить 3,8 млн тонн стали, что почти на 7 тыс. тонн больше, чем за четыре месяца 2019 года. Увеличение объемов производства жидкой стали снижает себестоимость нашей продукции и, значит, укрепляет рыночную конкурентоспособность для компании. Что касается ключевых отраслей поставок, то, конечно, мы внимательно наблюдаем за ситуацией. Например, в автомобильной промышленности заводы легковых авто ушли в длительные простои, на сегмент бытовой техники особенно влияет покупательская способность населения. Снижение спроса остается и в трубном прокате для энергетики. Основным негативным фактором здесь стало окончание больших программ и строек. Со строительным сектором у нас связаны более позитивные прогнозы в восстановлении. Драйвером роста могут стать инфраструктурные проекты и правительственные меры поддержки этой отрасли в разных странах.

— **Как обстоят дела с внешнеэкономическими контрактами «Северстали»? Пользовалась ли компания форс-мажорной оговоркой, получала ли сертификаты ТПП?**

— За счет гибкости наших каналов сбыта в первом квартале этого года мы нарастили долю экспорта стальной продукции до 45%. Исполнение условий наших договоренностей с клиентами — приоритет. Мы понимаем, что именно сейчас как никогда важно обеспечивать качество продукции и сроки поставки. Это гарантия получения новых заказов для наших производственных подразделений. Компании нет необходимости пользоваться «форс-мажорными оговорками».

О помощи семьям

— **По решению владельца компании не только оказана единовременная помощь сотрудникам «Северстали», но и выделена большая сумма на помощь всем**

У металлургов стало больше удаленки

Пусконаладка агрегатов на череповецком комбинате теперь идет онлайн. К примеру, на сталеплавильном производстве новый измерительный зонд проверили, используя конференц-связь с поставщиком основного технологического оборудования — компанией Danieli Corus B.V. из Нидерландов. А на строительстве доменной печи №3 32-тонный электромостовой кран литейного двора настроили с помощью удаленного доступа к программному обеспечению.



пострадавшим семьям в Череповце. Зачем помогать «не своим»?

— Все равны перед силой этого вируса. И все заинтересованы в том, чтобы жить и работать в городе, свободном от болезни. По поручению Алексея Александровича Мордашова мы внимательно следим за ситуацией и участвуем в решении тех проблем и задач в родном городе, которые требуют нашего участия. Потребность уточняется постоянно, потому что сотрудники компании входят и в волонтерский, и в оперативный штабы города по коронавирусу.

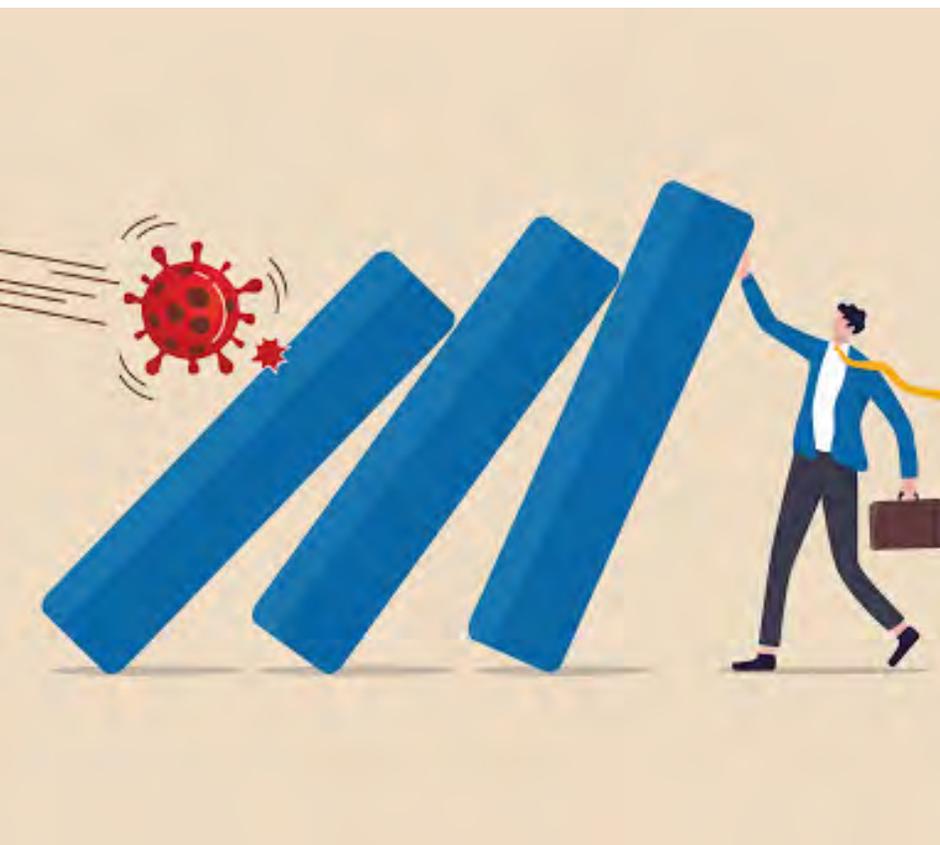
О помощи малому бизнесу

— **Как сейчас дела с отсрочками оплаты по контрактам? Сколько составляет отсрочка, будет ли она сокращаться?**

— Сейчас отсрочка оплаты услуг, согласно контрактным обязательствам, составляет в среднем от 30 до 60 дней. При этом в порядке исключения, с учетом масштабы проекта и кратчайших сроков реализации, эта цифра может быть не более 15 дней. Как правило, сроки выплаты обсуждаются в процессе

подписания спецификации на оказание услуг и являются важным критерием в выборе подрядчика. Кроме того, наша компания практикует авансирование подрядных организаций. Что это значит? Мы предоставляем авансовые выплаты еще до выхода подрядчика на площадку с условием, что эти средства будут направлены на приобретение необходимых стройматериалов для реализации проекта в зоне ответственности приглашенной организации. Компании, которые входят в число базовых по условиям нашего проекта «Надежный подрядчик», имеют ряд важных преимуществ, в том числе — кратчайшие сроки оплаты услуг. В зависимости от рейтинга подрядчик может получить проект вне тендерного конкурса по заранее согласованному и рассчитанному ценообразованию, контракт на длительный срок, бесплатное обучение и прочее. В систему оценки базовых подрядчиков заложены основополагающие принципы нашей компании: соблюдение требований охраны труда, коэффициент доступности оборудования, показатели результативности. Эти показатели изменяются раз в месяц. Также раз в полгода проводится аудит соответствия. **ББ**

ВАКЦИНА ПОДОШЛА НЕ ВСЕМ ОКВЭДАМ



ТЕКСТ: АНДРЕЙ НЕНАСТЬЕВ

Воспользоваться господдержкой для пострадавшего от пандемии бизнеса в Вологодской области смогут 10 тыс. индивидуальных предпринимателей и 30 тыс. юрлиц, — таковы данные правительства региона. Как утверждают предприниматели, поддержка доступна, но немногим.

Позиция властей

В мае между представителями власти и предпринимательских объединений состоялась видеоконференция. Начальник департамента экономического развития **Евгений Климанов** напомнил, что на региональном уровне снижены ставки по УСН, в целом смягчены условия для получения господдержки.

Региональный Фонд развития промышленности (ФРП) докапитализирован на 100 млн рублей. «Докапитализация ФРП позволит выдавать бизнесу микрозаймы до 1 млн рублей под 3%. Эти займы можно будет использовать на пополнение оборотных средств или реперофилирование бизнеса, что

сейчас очень актуально, — сказал Евгений Климанов. — Помимо региональных мер поддержки мы предлагаем инициативы на федеральный уровень. Во-первых, нужно расширить перечень пострадавших отраслей, который сейчас определен правительством. 110 системообразующих предприятий в Вологодской области должны быть включены в федеральный список системообразующих, так они получают доступ к большему количеству льгот. Мы предлагаем поменять законодательство о ТОСЭР в части условий для резидентов таких зон по отношению к контрактам с градообразующими предприятиями. Нужны послабления».

Первый заместитель губернатора Вологодской области **Антон Кольцов** говорит, что власти напрямую заинтересованы в помощи бизнесу, так как от этого зависит поступление налогов.

«Мы сделали прогноз по недополученным налогам и другим доходам. 12-14 млрд мы не получим по консервативному сценарию и до 20 млрд — по кризисному, — подсчитывает Антон Кольцов. — Требуется принятие антикризисных мер. В том числе и оптимизация статей бюджета, не затрагивая такую чувствительную сферу, как социальная. Но часть мероприятий мы притормаживаем до нормализации ситуации».

Дефицит ОКВЭДов

Пожалуй, основная проблема предпринимателей — это ограниченность правительственного списка отраслей, наиболее пострадавших от коронавируса. Многие в него не вошли, другие думали, что вошли, но оказалось, что нет.

«Перечислены 38 ОКВЭДов, и только шесть — это «широкие» ОКВЭДы, — рассказывает уполномоченный по правам предпринимателей в Вологодской области **Светлана Куликова**. — Вот, например, гостиницы: учитывать все «подоквэды» или нет? Давайте посмотрим реальные цифры. Кто-то не входит в реестр МСП, у кого-то эти ОКВЭДы не основные».

Руководитель Череповецкого литейно-механического завода **Владимир Боглаев** утверждает, что его предприятие не может заявиться на меры господдержки даже как перевозчик, хотя имеет большой автопарк.

«Мы не вошли по ОКВЭДам никуда, и мы не системообразующие. Есть, например, автоперевозки в списке пострадавших бизнесов. У нас 40 фуры стоит, а мы не попадаем в список! — удивляется предприниматель. — Этот кризис будет не год, а два-три. Есть ряд бизнесов, которые генерировали белые зарплаты, белые налоговые отчисления. Мы платили в год 300 млн рублей налогов во все бюджеты. Как бы цинично это ни звучало, поддержка должна оказываться тем бизнесам, которые и после кризиса будут генерировать рабочие места и налоги. 90% нашей продукции идет за пределы области, по некоторым направлениям сейчас взрывной спрос. Но мы пока не можем выполнять эти заказы, потому что нужно перестроить бизнес. А для этого нужны оборотные средства. С банками говорить сложно не то что об увеличении лимитов, но даже об их сохранении».

Член Общественной палаты **Ольга Чашникова** предлагает создать региональный список пострадавших отраслей, чтобы ускорить процесс предоставления помощи.

«Ни легкая промышленность, ни народно-художественные промыслы

в список пострадавших не включены, — говорит она. — Первые выпускали медицинские маски, но масками никто свое положение не спас. А народно-художественные промыслы были просто закрыты. Спрос на одежду и обувь упал до 10% по сравнению с тем, что было. Это самое последнее, что покупают, когда наступают кризисные времена. Если федеральный список закрыт, то, может быть, разумно сформировать региональный список?»

ВЛАДИМИР БОГЛАЕВ:

«КАК БЫ ЦИНИЧНО ЭТО НИ ЗВУЧАЛО, ПОДДЕРЖКА ДОЛЖНА ОКАЗЫВАТЬСЯ ТЕМ БИЗНЕСАМ, КОТОРЫЕ И ПОСЛЕ КРИЗИСА БУДУТ ГЕНЕРИРОВАТЬ РАБОЧИЕ МЕСТА И НАЛОГИ».

Предприниматель **Наталья Островская** констатирует, что попадание в правительственный список не гарантирует помощи: «Условий получения поддержки много. Кто-то не смог сохранить штат, у кого-то долги по налогам, у кого-то ОКВЭД из списка — не основной. Вроде попали в список, но воспользоваться ничем не можем».

Коммунальщики выставляют счета

Еще одна проблема только назревает. Это счета за ЖКХ для юрилиц. Владелец вологодской типографии **Альберт Мосилян** уже получил уведомления о возможном отключении света и газа.

«От электриков и газовиков мы получили предупреждения, что нас ограничат в потреблении. Но мы все деньги направили на зарплату! — разводит руками бизнесмен. — Есть предложение субсидировать организациям выплаты за энергоресурсы. Договориться с ресурсными организациями мы не можем, это не наш уровень. Если у нас отключат электричество, то мы работать не сможем».

Бизнесмены ссылаются на суровость закона. За невыплату зарплат против директора могут возбудить уголовное

дело, поэтому деньги в первую очередь направляются на выплаты работникам. Так как многие предприятия не работали, платить за ЖКХ просто нечем.

Большие помогут малым?

Руководитель череповецкого отделения Союза промышленников и предпринимателей **Дмитрий Зайцев** уверен, что помочь МСБ могут крупные предприятия: «Нам нужно заниматься разработкой антикризисной программы для экономики региона. Лучше это делать на базе существующих в союзе рабочих групп. Эта программа должна быть рассчитана на максимальный учет интересов местных производителей при проведении закупок. «Северсталь» и «Апатит» могут и должны создавать восходящий поток спроса, стать опорой для МСБ. И нужно создавать научный центр, без инноваций бизнеса не будет. Центра по науке у нас нет, хотя у нас сильная металлургия и химия, переработка».

Руководитель СРО «Добровольное Объединение Строителей» **Дмитрий Монахов** призвал областные власти выступить в роли такого крупного заказчика для строительной отрасли: «Строительство на бюджетные средства нужно не урезать, а наращивать. Строительные организации могли бы пойти в другие регионы, но есть опасения, что там будут вводиться протекционистские меры для своих строителей. Также нужна поддержка производителей стройматериалов, есть предложение по предоставлению льготы по налогу на имущество».

Председатель Союза промышленников и предпринимателей области **Сергей Добродей** отмечает, что самое главное сейчас — открыть максимальное количество предприятий.

«Все меры будут эффективны только при работающей экономике, — считает Сергей Добродей. — Во-первых, нужно выводить компании из режима ограничений с соблюдением правил безопасности. Нужно стимулировать спрос, в том числе ускорить госпрограммы. Еще нужен платежеспособный спрос со стороны людей. Должны быть меры поддержки физлиц. Они уже озвучены, но могут быть и дополнительные предложения». ⁶⁶

УДАЛЕННАЯ РАБОТА: БЕЗЫСХОДНОСТЬ ИЛИ БУДУЩИЙ СТАНДАРТ

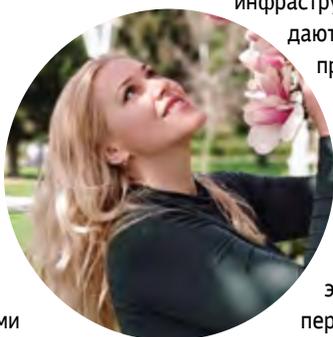


ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА ОЛЕЙНИКОВА

Во время пандемии представители самых разных бизнесов начали переводить сотрудников на удаленку. Некоторым это помогло не разориться. Оказалось, что удаленная работа при грамотной организации даже превосходит офисную по эффективности. Мы опросили нескольких вологодских предпринимателей о результатах работы в дистанционном формате.

Елена ТИТОВА, коммерческий директор вологодского филиала Tele2:

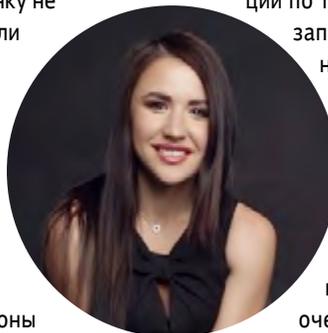
«Удаленный формат не отличается для меня от офисного: все инструменты доступны, всё быстро решается. Мне удаленка кажется даже интереснее: мы с коллегами больше стали общаться не письмами, а живым голосом. Некоторые вопросы даже стали решаться оперативнее. Хотя, можно предположить, что не всем этот формат удобен: все-таки дома семья, дети, и в таком окружении сложнее работать. Дома сидят у нас почти все, «в поле» выходят единицы, но эти сотрудники выполняют очень важные задачи. Например, коллеги,



отвечающие за розницу, и технические специалисты, обеспечивающие работу инфраструктуры связи. При этом соблюдаются все необходимые меры предосторожности: выдаются маски, антисептики. Весь штат у нас работает, все получают свои зарплаты. Что касается перспектив удаленной формы работы, пока рано говорить. Но мы видим, что эффективность филиала после перехода на удаленку не снизилась. Мы сохранили прежние темпы работы».

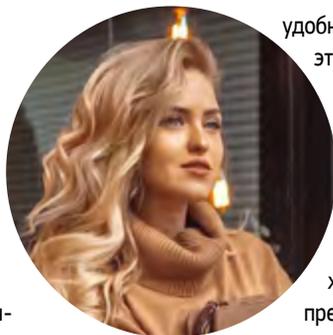
Екатерина ЛЕВИЧЕВА, фитнес-тренер:

«Онлайн-тренировки я запустила еще в июне прошлого года. Тогда начала проводить марафоны



по похудению. Разработала программу, записала подробные видео с занятиями и все это дала клиентам. Эффект был отличный! Всё общение выстраивается онлайн, тренируются девочки дома. Как только завершается один марафон, тут же начинается следующий. Поэтому закрытие залов для меня стало грустной, но не трагической новостью. Когда началась эпидемия, у меня значительно выросло число клиентов: они запрашивали консультации по тренировкам и питанию, записывались на персональные онлайн-тренировки. Так что для меня весь этот период — время новых возможностей. Многие мои коллеги не имели такого опыта, не продвигали себя в социальных сетях. Им очень тяжело приходится».

Александра МИРОНОВА,
владелица
магазина
одежды
Merci Store:

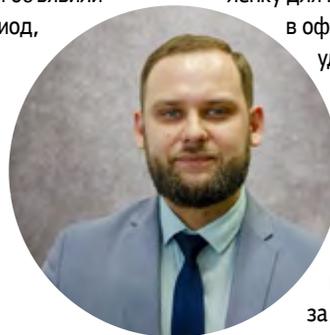


«Когда пришлось закрыть магазин, мы предложили клиентам доставку на дом. И она оказалась востребована. Новый формат расширил возможности дохода. Для покупателей это очень удобно: всё привозят домой, спокойно примеряешь, выбираешь, что понравилось — оплачиваешь. Очень актуально для тех, кто сидит дома с детьми или живет далеко от нашего магазина. Такой формат работы мы рассматривали и до эпидемии, но руки всё не доходили наладить систему. А тут выбора не осталось, и время сразу нашлось. Мы сохраним эту практику и даже расширим географию на всю Россию. Что касается сотрудников, то мы потеряли одного человека. Но это не увольнение: сотрудник решил, что ему новый подход неудобен, и уволился. Расходы у нас остались прежними: аренду никто не сократил, налоги тоже платить нужно. В целом могу сказать, что нам повезло. Мы отделались минимальными потерями и получили хороший опыт и идеи для дальнейшей работы».

Игорь ОЛЕЙНИКОВ,
соучредитель группы
компаний «ТракСистемс»
(производство электроники
для грузовиков и
спецтехники):

«География нашей работы не ограничена Россией, у нас много зарубежных партнеров. Но из-за коронавируса мы уже не можем продавать свои устройства за границу. Пришлось сосредоточиться только на российском рынке. Мы не встречаемся лично с клиентами, вся работа с заказчиками и взаимодействие между сотрудниками проходят дистанционно. Работа строится через CRM-систему, которая позволяет автоматизировать процесс приема, обработки и отработки поступающих от клиентов заявок. Это

удобно сотрудникам, а для руководства это хороший инструмент контроля за работой, за непрерывностью процесса. Как только ввели режим самоизоляции и объявили нерабочий период, вся компания перешла на хоум-офис, мы предоставили и настроили необходимое оборудование. CRM-система позволяет видеть весь процесс, ставить задачи и контролировать их выполнение.



Несколько раз в день мы проводим видеопланёрки, где быстро расставляем акценты, решаем оперативные вопросы. Не могу сказать, что переход на удаленку для нас идеальный вариант. Нет, в офисе нам определенно работать удобнее. Но такой формат в нашем бизнесе возможен наверняка. У нас не произошло кризиса в процессах. Наши сотрудники получают зарплату, сокращений удалось избежать. При этом мы продолжаем платить аренду за офис, потому что знаем: когда все закончится, мы вернемся». **BB**

Какой была удаленка до кризиса?

В 2019 году не из офиса так или иначе работали около 29% работников по всему миру, еще 28% могли бы — их работодатель разрешал это — но предпочитали ездить в офис. Оставшиеся 43% рассказали, что их руководство просто не дает возможности работать дистанционно. Такие данные приводит ТАСС со ссылкой на statista.com. В России многие сотрудники хотели бы покинуть офисы. По наблюдениям HeadHunter, большинство офисных работников (85%) рассматривают в будущем такую возможность: 23% опрошенных планируют работать на фрилансе, еще 62% — удаленно, но в штате организации. При этом увеличить число удаленщиков планирует каждая десятая фирма. Сейчас же совсем не работает с ними только 34% отечественных компаний, и чаще всего они — из регионов.



ПЕРВАЯ ПОМОЩЬ ПРИШЛА ОТ БИЗНЕСА

ТЕКСТ: ЮЛИЯ НАУМОВА

Предприниматели Вологодской области стали первыми, кто оказал реальную помощь пострадавшим от пандемии людям. Поддержку предложили не только крупные промышленники, но и те, чьи возможности гораздо скромнее.

Торговые сети в Вологде собрали бесплатные наборы из самых необходимых продуктов для нуждающихся семей. К акции присоединились «Аллея» и «Золотой ключик».

«Это очень важно, потому что есть люди, которые остались без работы, которые совсем ничего не зарабатывают. В каждом нашем наборе макароны, тушенка, греча, рис, овсяные хлопья, растительное масло, печенье и чай», — говорит директор супермаркета «Золотой ключик» **Марина Шаркунова**.

В апреле вологжане получили 250 таких наборов.

Более 100 продуктовых наборов для дошкольников с инвалидностью из Вологодского района предоставила сеть «ВкусВилл». Компания сама вышла с инициативой помочь, а власти района предоставили списки детей, которые не ходят в детские сады. Оказалось, что детсадовцы остались без поддержки, в отличие от школьников, которым государство предоставило сухие пайки.

Пакеты развезли по адресам волонтеры ОНФ.

Предприниматель, генеральный директор компаний «Логасофт» и «Бизнес-Софт», руководитель регионального отделения «Опоры России» **Алексей Логанцов** решил помочь учителям, которые дистанционно ведут уроки. Он собрал бизнесменов, и они подарили ноутбуки и компьютеры педагогам, у которых их нет. Откликнулось более десятка компаний.

Бесплатный обед врачам скорой помощи предложил «Макдоналдс». В Вологде сэндвич и напиток до сих пор выдают медикам в «МакАвто». Ресторан

быстрого питания предоставляет до трех таких обедов в автомобиль скорой — по числу специалистов в экипаже.

В Череповце компания «ФосАгро» выделила 6,9 миллиона рублей на горячее питание для медиков, которые рискуют заразиться коронавирусом.

Медики ежедневно получают полноценные обеды, которые готовят на городских предприятиях общепита. Расчетная стоимость одного обеда — 250 рублей. Питанием обеспечены около 150 сотрудников скорой помощи, инфекционного отделения Вологодской областной больницы №2 и специального коронавирусного моногоспиталя.

Компании «Северсталь» и «Лента» направили 18 миллионов рублей

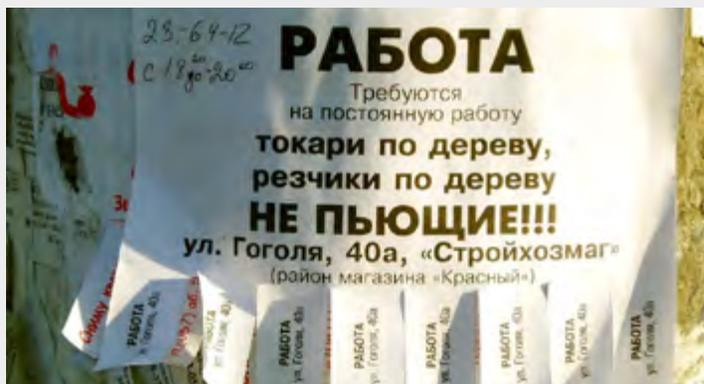
на поддержку череповчан во время пандемии. Пострадавшим семьям выдают сертификаты «Ленты» на покупку продуктов из расчета 6 тыс. рублей на члена семьи.

Крупнейшая в СНГ компания мобильных игр Playrix поддержала всех своих сотрудников, а их в компании 2 100, разовой выплатой в 50 тысяч рублей.

«Мы верим, что, поддерживая сотрудников, заботимся и о наших пользователях. Более 100 млн человек по всему миру играют в наши игры и проводят в них больше времени, чем до карантина. Поэтому сейчас для них особенно важна наша работа», — говорится в официальном сообщении компании, которой руководят вологжане **Игорь и Дмитрий Бухманы**. 

Безработица выросла в два раза

В апреле в Вологодской области удвоилось число безработных. По данным департамента труда и занятости населения, на конец месяца статус безработного получили 12 тыс. человек, что в два раза больше уровня начала года и на 86,6% больше, чем на начало месяца. За апрель центры занятости приняли почти 20 тыс. заявлений. Это в 10 раз больше, чем за март.



DOLCE VITA ДАЖЕ В КРИЗИС



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В России не осталось сфер бизнеса, которые не затронул кризис. Перед малым бизнесом стоит серьезный вызов. Нужно сохранить предприятие, людей, не забыть о качестве продукции. Что помогает справиться с любыми проблемами? Один из основателей фабрики «АтАг» Арутюн АТОМЯН рассказывает об этом.

«Не уволен никто»

Забавные названия конфет — «Мама Женя», «Сплетницы», «Быть или не быть», «Забегай на чай», «Ура, пятница» и другие хорошо известны не только вологжанам. Вкус продукции шекнинской кондитерской компании знают в Германии, Китае, Белоруссии и многих странах ближнего зарубежья.

В кризис на «АтАге» работу не потерял ни один сотрудник. «Для меня наша команда — это одна большая семья. И увольнять кого-то в такой ситуации просто непорядочно. На фабрике работает около 600 сотрудников. Сейчас

кто-то находится в очередном оплачиваемом отпуске, другие — получают зарплаты не ниже МРОТ. Уверен, что все они вернуться к работе, как только будет можно. Как бы ни развивалась ситуация, никаких сокращений не планируем», — поясняет руководитель.

На производстве с первых дней эпидемии введены строгие правила безопасности. Соблюдается социальная дистанция, сотрудники обеспечены средствами индивидуальной защиты: масками, перчатками, специальными защитными очками, повсюду установлены средства для

обработки рук, помещения регулярно проветриваются и дезинфицируются, а воздух прогоняют через очистители и обеззараживатели.

«Есть возможность — помоги»

Подумав о своих работниках, руководство «АтАга», хорошо известное своим умением помогать, не забыло и о других.

«У нас есть хорошие партнеры в Китае. Поэтому, когда только началась эпидемия в Китае, мы заранее заказывали маски для защиты своих сотрудников. Но мы решили помочь и нашим больницам. Я вхожу в попечительский совет нескольких лечебных учреждений. И нам удалось, например, детской областной больнице закупить еще масок и защитных комбинезонов. К нам обратилась за помощью районная больница в Шексне. Они немного опередили нас, успели сделать первый шаг, — улыбается Арутюн Атомян. — Мы привезли им еще масок, удобные защитные щитки. Предлагали приобрести аппараты искусственной вентиляции легких. Сейчас острой необходимости нет, но больницы точно знают, куда обратиться, если возникнет дефицит».

Социальная программа компании, развернутая в Шексне, охватывает и ветеранов, и детей-сирот, и рядовых жителей поселка. Благодаря предпринимателям в поселке установили большую, современную и очень нужную детскую площадку. На День Победы подарки и материальную помощь получили ветераны Великой Отечественной войны. «АтАга» поддерживает детские дома. Например, оставшиеся без попечения родителей дети — постоянные гости на фабрике, где для них проводят экскурсии, знакомят их с производством, что позволяет ребятам не только расширить горизонты знаний, но и в перспективе определиться с выбором профессии. После прогулки по фабрике дети пьют чай с конфетами и смотрят творческие концерты в специально построенном кафе. Экскурсии для детей из детских домов, детей с ограниченными

возможностями здоровья и для ветеранов — бесплатные.

«У меня нет ответа на вопрос, сколько денег наша фабрика тратит на помощь другим. Потому что, если считать каждый подарок, каждого человека, это будет уже не помощь, а бизнес. Нас так воспитали: есть возможность — помоги. Поэтому, когда к нам обращаются, стараемся никогда не отказывать. Даже в Библии говорится: давать просящему. Верующий человек не может иначе», — признается Арутюн Атомян.

«Перестраиваем бизнес-процессы на ходу»

А вот себе помощи не просят. Вопросы компания старается решать своими силами.

Хотя сейчас кондитерскому производству приходится довольно туго. Во-первых, спрос на сладости упал в связи с пандемией (по предваритель-

НОВИНКИ ПОМОГАЮТ НИВЕЛИРОВАТЬ НЕГАТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ КРИЗИСА. ОНИ ВЫЗЫВАЮТ ИНТЕРЕС, ПОЭТОМУ ИХ ПОКУПАЮТ. У НАС ВСЕГДА БЫЛО ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ПРОИЗВОДСТВА, НАШИ КОНФЕТЫ ЛЮБИМЫ И ВОСТРЕБОВАНЫ.

ным подсчетам, продажи и производство компании за этот месяц снизились почти на 85%).

«Конфеты — это не продукты первой необходимости. Сейчас все тратят деньги с большой осторожностью, разумно набирают продуктовую корзину. И не все могут себе позволить конфеты сейчас. Кроме того, весна и лето — не сезон для кондитерки. Каждый год в это время у нас бывают спады. Хотя в целом мы были готовы к снижению спроса, оценивая ситуацию. Ну и еще одна причина снижения производства в том, что закрыты многие мелкие магазины, точки в торговых центрах,





фото: Алексей Селегин

Несмотря на сложности, руководство «АтАга» нашло в кризисе и положительные стороны. Так, появилось время и свободные сотрудники для разработки новой линейки сладостей «АтАг премиум».

«Сейчас будет более жесткая конкуренция, — считает **Юрий Атомян**, сооснователь компании. — Люди уже покупают меньше, а если не все смогут вернуться на работу, то покупательский спрос упадет еще ниже. Новинки же всегда помогают негативные последствия кризиса нивелировать. Они привлекают, вызывают интерес, поэтому их покупают. У нас всегда было высокое качество производства, наши конфеты любимы и востребованы. Но новая линейка захватит сердца новых покупателей, более высокого сегмента. С «АтАг премиум» мы будем выходить на зарубежные рынки, там качественный шоколад всегда востребован».

Еще один плюс поставок за границу — возможность получить прибыль в валюте. Сейчас ситуация на валютных рынках нестабильная, но именно за рубежом предприятие закупает сырье и оборудование.

«Рынки сбыта уже есть, — уверяет Юрий Атомян. — Мы общались с крупным дистрибьютором, который был приятно удивлен качеством нашей продукции. Его восхитил тот факт, что в России производят такие вкусные кондитерские изделия. Да я и сам сколько ездил по миру, нигде не встречал аналогов нашей продукции. Но запускать за рубеж нужно не единичный продукт, а линейку. Сейчас мы к этому готовимся. Даст Бог, поднимем престиж нашей области не только в России, но и за границей».

а это значительная часть нашей розницы. Перестраиваем бизнес-процессы на ходу, выходим на новые крупные федеральные и локальные сети, с которыми раньше работали мало либо не работали вообще. Там свои нюансы, свои сложности. С небольшими магазинами работать всегда проще и комфортнее. Во-вторых, почти все наше сырье закупается за границей. Например, какао-бобы просто не растут в России, а без них не сделать шоколад. Ищем новых поставщиков», — говорит Арутюн Атомян.

«АтАг» готов расширяться. И не просто готов, а планирует это в ближайшее время. Например, решили строить теплицы и выращивать ягоды: клубнику, ежевику, голубику.

На кондитерской фабрике всегда используют только натуральные, экологически чистые ингредиенты. А тут будут даже не покупные, а свои. Еще ждут поставку специального оборудования, которое будет удалять из ягод влагу, сохраняя все полезные вещества, вкус и аромат натуральных продуктов. Ягоды будут использовать как в своем производстве, так и поставлять другим. Еще одна задумка, которая близка к реализации, — строительство цеха по производству упаковки. Сейчас ее приходится закупать в Архангельской области, потому что на Вологодчине такого нет. Когда запустят это направление, упаковкой обеспечат не только себя, но и другие предприятия региона.

В разгар кризиса руководители «АтАга» не унывают и уверены, что при поддержке областных властей способны сделать жизнь вологжан приятнее несмотря на все трудности. «Желаем всем скорее пройти непростой период пандемии. А мы постараемся сделать вашу жизнь сладкой!» — обещает Арутюн Атомян. **Р**



В РЕЖИМЕ СОХРАНЕНИЯ



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Свой профессиональный праздник предприниматели в этом году отмечают в непростое время. Пандемия стала вызовом для бизнеса — проверкой на прочность. Одной из главных задач предприниматели называют сохранение персонала. Многим пришлось приостановить работу, но есть и другие примеры, когда благодаря быстрой реакции и эффективным решениям удалось освоить новые направления.

Сохранить людей и бизнес

Один из таких примеров — череповецкая компания «Интерлок», которая в «обычное» время шьет трикотажную одежду. В условиях угрозы распространения коронавируса производитель оказался в непростой ситуации, так как партнеры, которые закупают продукцию, не работали. Решение долго искать не пришлось: в компании решили шить трикотажные маски, в которых на тот момент была необходимость. Результат — у сотрудников есть работа, на продукцию есть спрос.

Сложнее приходится кафе и ресторанам. Даже несмотря на то что многие перестроились на работу «на доставку», прибыль не дотягивает

до докризисного уровня. Кафе «Лада» работает на доставке уже около полутора месяцев, директор заведения

другие заказы. Многие предприниматели, которые считают свои деньги, закрылись — это целесообразнее, чем



АНАТОЛИЙ ОХОТИН:

«ЕСЛИ МЫ ЗАКРОЕМСЯ, ПОТОМ БУДЕТ СЛОЖНО ОТКРЫТЬСЯ. МЫ ПОТЕРЯЕМ НАШИХ ГОСТЕЙ. ПОЭТОМУ ПРИНЯЛИ РЕШЕНИЕ, ЧТО БУДЕМ ПРОДОЛЖАТЬ РАБОТАТЬ».

Анатолий Охотин рассказал, что эта мера главным образом направлена на сохранение сотрудников: «Сейчас мы только развозим обеды и некоторые

работать в убыток. Если мы закроемся, потом будет сложно открыться, будет сложно снова найти поваров, которые у нас уже несколько лет работали

и создавали технико-технологические карты. Мы потеряем наших гостей. Поэтому приняли решение, что хоть на доставку, но мы будем продолжать работать».

Предприятие «Транскомпани» работало в период всех ограничений и сейчас продолжает перевозить грузы. Офисные сотрудники «Транскомпани» во время карантина работают удаленно дома, директор **Наталья Антуфьева** при необходимости выходит в офис.

«Грузоперевозки не отменили, транспорт продолжает ходить, водители работают. Хотя, конечно, и на нас текущая ситуация отразилась, — говорит руководитель компании. — Мы направляем все наши усилия на то, чтобы сохранить рабочие места».



НАТАЛЬЯ АНТУФЬЕВА:

«ДАЖЕ В ПЕРИОД НЕРАБОЧИХ ДНЕЙ, КОТОРЫЕ БЫЛИ ВВЕДЕНЫ ПРЕЗИДЕНТОМ РОССИИ ВЛАДИМИРОМ ПУТИНЫМ С 30 МАРТА ПО 5 АПРЕЛЯ, ГРУЗОПЕРЕВОЗЧИКИ ПРОДОЛЖАЛИ РАБОТУ, ОБЕСПЕЧИВАЯ НАСЕЛЕНИЕ ВСЕМ НЕОБХОДИМЫМ».

Во многих регионах России по-прежнему сохраняются ограничительные меры: это пропускная система, контрольно-пропускные пункты и блокпосты на дорогах, а также карантин в отдельных населенных пунктах. Несмотря на это, препятствий для грузоперевозок в России нет: машины продолжают доставлять продукты, медикаменты и другие товары. Даже в период нерабочих дней, которые были введены президентом России Владимиром Путиным с 30 марта по 5 апреля, грузоперевозчики продолжали работу, обеспечивая население всем необходимым. На транспортные компании и организации указ о прекращении работы не распространялся.

О важности сохранения рабочих мест в период кризиса говорят и правительство, и банки. С начала работы госпрограммы по выдаче зарплатных

Условия получения кредита на зарплату

11 мая президент Путин объявил о новых мерах поддержки бизнеса — это программа кредитования на выплату зарплат под 2%. Самая важная особенность этой программы заключается в том, что государство возьмет на себя погашение кредитов и проценты, которые начислены по ним, предприятиям, которые сохраняют до марта 2021 года штат сотрудников на уровне 90%. Это позволит сохранить и занятость, и операционную деятельность предприятия.

Сумма кредита будет определяться численностью работников компании, умноженной на величину МРОТ и количество полных месяцев до 1 декабря 2020 года с момента предоставления займа. Одним из первых программу поддержал Сбербанк. Пилотные сделки запланированы на ближайшие недели, а массовый запуск состоится 1 июня.

кредитов под 0% в Вологодской области Сбербанк одобрил бизнесу займов

повышается до 4% годовых. Кредит является целевым, выдается исключительно на заработную плату и связанные с ней платежи, например, оплату страховых взносов. Во время действия кредитного договора заёмщик обязан не сокращать персонал более чем на 15%.

«Когда появилась возможность взять кредит под 0%, мы воспользовались этой возможностью и оформили его, наверное, самыми первыми, — рассказывает Анатолий Охотин. — И сейчас в том числе эта мера поддержки помогает нам оставаться на плаву».

Планирует воспользоваться предложением и ООО «Интерлок». «Коллектив наш — около 50 человек, преиму-

на 200 млн рублей. Кредиты предназначены для малого и микробизнеса в соответствии с Федеральным законом



НИКОЛАЙ ШАБАНОВ:

«С ПОМОЩЬЮ КРЕДИТА СПРАВИМСЯ ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ, А УЖЕ ДАЛЬШЕ — СВОИМИ СИЛАМИ, ПОТОМУ ЧТО МАГАЗИНЫ В ПЕРВОЙ ВОЛНЕ ПОТИХОНЬКУ НАЧАЛИ ОТКРЫВАТЬСЯ».

№ 209-ФЗ и предоставляются только клиентам пострадавших отраслей (отдельный перечень отраслей, утвержденных правительством РФ. Кредит выдается на срок до 12 месяцев с предоставлением отсрочки основного долга на 6 месяцев, при этом ставка по кредиту составляет 0% на период 6 месяцев. По истечении 6 месяцев ставка

щественно женщины, у которых есть дети, — рассказал руководитель компании **Николай Шабанов**. — И оставить их без зарплаты нельзя. С помощью кредита справимся первый месяц, а уже дальше — своими силами, потому что магазины в первой волне потихоньку начали открываться, и есть надежда, что покупатели пойдут». **ББ**



МЫ СТРОИМ БУДУЩЕЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Вологодская компания «BravoБетон» — одно из немногих производств, которое не просто выживает в эти сложные для экономики времена, но и успешно развивается, изготавливая качественно и быстро бетонные и цементные смеси. На предприятии уверены: кризисные явления пройдут, а продукция и услуги для строительной отрасли станут еще востребованнее.

Кризис как окно возможностей

«На нас нынешний кризис, конечно, сказывается, но не так сильно, как, возможно, на других производственных предприятиях. Да, спрос в строительной отрасли несколько упал, выросла дебиторская задолженность, — описывает ситуацию директор компании **Андрей Кижаккин**. — У нас есть обязательства перед нашими поставщиками. Но мы ищем новые механизмы сотрудничества. Сейчас очень важны доверительные отношения между постоянными клиентами и партнерами, и мы гордимся, что нам доверяют».

Даже с конкурентами, по словам руководителя, отношения не обострились: «Мы стараемся друг другу помогать. Например, по заявкам наша компания всегда готова предоставить спецтехнику и бетон».

«BravoБетон» в жестких условиях кризиса не стоит на месте, наоборот, расширяет ассортимент продукции. «Сейчас для рынка уникальное время: возможно, уйдут слабые игроки — те, кто работает с заемными средствами, кто за счет предоплаты клиента перекрывает собственные финансовые нужды, кто сильно закредитован, — прогнозирует Андрей Кижаккин. — А останутся те компании, которые выстраивают гибкие отношения с партнерами и находят новые ниши для производства».

Начиная с малого

Годом рождения компании можно считать 2012-й, когда был взят в аренду бетонно-растворный узел, бывший на консервации на одной из вологодских производственных площадок из-за кризиса 2008-2009 годов. «До этого я работал по найму, но всегда хотелось заняться чем-то своим, заниматься именно производством, — объясняет директор выбор именно этой сферы бизнеса. — Заинтересовался производством бетона, стал изучать спрос, понял, что рынок весьма перспективный. Собрал команду и запустил завод».

По признанию Андрея Кижаккина, начинать приходилось вслепую: специальных наставников и маркетинговых исследований тогда не было — учился на собственных ошибках, сам вникал в производственные процессы и отвечал за все аспекты бизнеса: снабжение, кадры, продажи...

Новое дыхание компания получила два года назад, с покупкой второго завода (бетонно-растворного узла) Elcomix 120. Он рассчитан на производство бетона в круглогодичном режиме и способен выдавать до 120 кубометров продукции в час. Также была куплена спецтехника: насосы и миксеры; найден карьер для добычи инертного материала (песок и щебень) и удобная промышленная база на Окружном шоссе, 2а с подъездными

железнодорожными путями. В мае 2018 года на новом месте был выдан первый кубометр бетона.

Сейчас компания обладает необходимым комплексом современной спецтехники. Это десять четырехосных автобетоносмесителей

ПОЧЕМУ РАБОТАТЬ С «BRAVOБЕТОН» ВЫГОДНО:

- СОБСТВЕННЫЙ ПАРК СОВРЕМЕННОЙ СПЕЦТЕХНИКИ;
- ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ЦЕНЫ;
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КАЖДОМУ КЛИЕНТУ;
- ЛЮБОЙ ОБЪЕМ ПОСТАВОК В МАКСИМАЛЬНО КОРОТКИЕ СРОКИ;
- АТТЕСТОВАННАЯ ЛАБОРАТОРИЯ;
- ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМАНДА;
- КОМПАНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ЧЛЕНОМ СОЮЗА ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ.

телей (АБС) объемом семь и девять кубометров, один вездеход, предназначенный для проезда в труднодоступные места, три автобетононасоса с высотой подачи смесей на 18, 36 и 41 метр, то есть на высоту до 15-го этажа. Также в распоряжении предприятия пять самосвалов, два фронтальных погрузчика и два железнодорожных крана — козловой и башенный, грузоподъемностью 10 и 20 тонн соответственно.

Таким образом, это самый крупный автопарк спецтехники в области, что позволяет компании «BravoБетон» не только справляться с любыми объемами заказов, но и сдавать технику в аренду партнерам.

Сейчас среди заказчиков компании такие известные застройщики, как, например, «ВСК 1», «Базис ЛТД», «ВГС», «Вологдагострой», «Инвестстрой» и компания «Градстрой». Кроме того, услугами «BravoБетон» пользуются крупные предприятия: «Северсталь», Сокольский ДОК, Сухонский ЦБК, «Северное молоко», «Вологодский лес» и многие другие.

Расширяется и география поставок — это промышленные объекты и населенные пункты не только Вологодской области, но и соседних регионов: Ярославской, Архангельской областей и Карелии.

Работа для людей

Одним из своих главных достижений на данном этапе Андрей Кижаккин считает создание сплоченной команды профессионалов. Когда-то совсем небольшое производство, на котором трудилось четыре сотрудника, разрослось до штата в 45 человек — причем, несмотря на экономический кризис, сокращения кадров не произошло.

«Это вроде бы простые вещи, но я считаю важным, чтобы каждый сотрудник был обеспечен летним и зимним комплектом одежды и обуви, получал премии и прочие финансовые поощрения за хорошо сделанную работу», — отмечает руководитель.

Сейчас в структуре компании есть отдел логистики, отдел снабжения, отдел продаж, производственный отдел, тендерный отдел, отдел маркетинга и бухгалтерия. Особым структурным элементом является аттестованная (сертифицированная) лаборатория, отвечающая за контроль как входящих материалов (песок, щебень, цемент, химические компоненты), так и готовой продукции. Ее возглавляет **Юрий Смирнов**, опыт работы которого в отрасли — более 12 лет. Компания не только гарантирует качество производимого товара, но и предлагает клиентам услуги по проверке растворов, приобретенных у других компаний.

«Не раз приходилось сталкиваться с тем, что заказчик под надуманным предлогом отказывался доплачивать



фото: из архива организации

за доставленную ему продукцию. Поэтому пришлось создать юридический отдел, который занимается составлением и проверкой договоров, — говорит Андрей Евгеньевич, поясняя необходимость этого структурного подразделения. — К счастью, до судебных разбирательств с недобросовестными партнерами пока дело не доходило — все конфликтные ситуации удается решать путем переговоров и нахождения компромисса».

Большие планы

В 2020 году компания запустила линию по производству железобетона: это блоки ФБС, оконные перемычки, балконные и дорожные плиты, лестничные марши и другие конструкции, используемые в гражданском и промышленном строительстве. Ассортимент выпускаемой продукции включает также мелкоштучные изделия (полусферы, плитка, мелкие блоки и другое).

В ближайшем будущем на предприятии планируется производить пустотные плиты, брусчатку, бордюрный камень. Новый современный цех позволит изготавливать полные домокомплекты для строительства по ускоренной каркасной и монолитной технологиям.

Также в планах компании — дальнейшее расширение ассортимента

продукции и спектра услуг. Так, планируется расширить продажу инертных материалов (наличие собственного карьера это позволяет). Еще одно направление, которое планируется развивать уже в 2021 году, — частное малоэтажное домостроение. Соответствующая техника и команда позволяют компании не только поставлять строительные материалы подрядчикам, но и самой строить дома под ключ.

Наконец, в перспективе компания планирует строить бетонные дороги — они долговечнее и экологичнее асфальтовых. «Не всё упирается в деньги, в извлечение прибыли, хотя это тоже важно, — заключает Андрей Кижаккин. — Мы хотим оставить свой след в истории и строить будущее». **Р**



BRAVOБЕТОН

Вологда, Окружное ш., 2а, стр. 2
(8172) 50-60-03, 50-66-65
(отдел продаж)
bravobeton.com



ВОССТАНОВИТЬ ЭКОНОМИКУ ПОМОГУТ СТРОИТЕЛИ

ТЕКСТ: ИВАН ЕРШОВ

Как работает в новой экономической обстановке строительная отрасль, мы узнали у директора «Ассоциации СРО «Строительный Комплекс Вологодчины»», депутата Череповецкой гордумы Анны ЛЕОНОВОЙ.

— **Анна Геннадьевна, насколько сильным оказался удар по строительному сектору из-за коронавируса?**

— В Вологодской области власти разрешили строителям работать в вынужденные каникулы. Поставить стройку на паузу невозможно. Это подтвердил и президент Путин, который заявил, что строительство — во многом фундамент экономики, от состояния стройки зависит, как будет развиваться страна. Эти слова президента очень важны для нас. Они означают, что строительная отрасль будет развиваться и получит поддержку государства, по крайней мере, сейчас, в это нелегкое время.

— **Как пандемия сказалась на компаниях, входящих в вашу ассоциацию?**

— Мы объединяем более 250 строительных организаций, среди которых есть крупные промышленные

предприятия, средние, а также малый бизнес. Малым организациям тяжелее всего сейчас. Они пытаются балансировать между вынужденными простоями и общей неопределенностью в экономике. Каждая организация индивидуальна, у каждой свои проблемы, которые требуют особого подхода.

МАЛЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ ТЯЖЕЛЕЕ ВСЕГО СЕЙЧАС. ОНИ ПЫТАЮТСЯ БАЛАНСИРОВАТЬ МЕЖДУ ВЫНУЖДЕННЫМИ ПРОСТОЯМИ И ОБЩЕЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬЮ В ЭКОНОМИКЕ.

— **Как СРО помогает своим членам?**

— Исполнительная дирекция СРО уже с 6 апреля работала в обычном режиме. Мы понимали, что сейчас как никогда работа саморегулируемой организации важна для наших членов. Мы обзвонили все наши органи-

зации, выявили проблемы более чем у 50 компаний. По каждой проведен анализ, намечены пути решения. Все участники получили разъяснения о возможности продления сроков договоров в связи с форс-мажором. Мы подали в мэрию Череповца общие заявки на пропуск, провели консультации по получению пропусков в Вологде. Информировали, как должна быть устроена профилактика коронавируса на стройплощадках. Рассказывали об изменениях законодательства, о мерах поддержки строительного бизнеса.

— **Как вы оцениваете последствия пандемии для сферы?**

— Вероятны трудности с объемом работ. Однако спад, думаю, будет непродолжительным. У нас все-таки регион успешно развивается. Принят ряд знаковых решений об участии области в нацпроектах и федеральных программах в этом году. Колоссальную поддержку регион получит

по всем направлениям дорожного и капитального строительства. Речь идет о продолжении строительства обхода Вологды, моста в Череповце, ремонта опорной сети дорог, о передаче в федеральную собственность двух региональных трасс. Только по нацпроекту «Безопасные и качественные автодороги» в этом году отремонтируют 320 километров дорог, в том числе 21 улицу в двух городах и 23 региональные дороги. Также Минтранс подтвердил продолжение работ по расширению до четырех полос двух наиболее загруженных федеральных трасс.

— **А что со строительством садов и школ?**

— Строительство социально важных объектов в Вологодской области не остановится. Яркий пример — строительство детского сада в Марфино в Вологде. В Череповце аукцион на строительство детского сада на 420 мест в 105-м микрорайоне пройдет в мае, в июне начнется строительство. Проекты по программе «Комфортная городская среда» тоже идут. В 2019 году Верецагинский квартал в Череповце победил в конкурсе проектов комфортной городской среды. Минстрой выделил Череповцу 54 млн рублей, реконструкция

квартала должна завершиться в сентябре этого года. Сейчас идет благоустройство сквера рядом с ЧГУ, улицы Социалистической и внутреннего двора дома-музея Верецагиных. В этом году на всероссийский конкурс исторических поселений будет направлен уже другой проект — по восстановлению исторического экопарка «Соляной сад». Также в этом году в Череповце капитально отремонтируют 54 двора по федеральной программе «Комфортная городская среда». Все это дает нам право говорить о том, что строительная отрасль области работает.

— **Среди работников строительной отрасли приняты новые меры безопасности. Возможно ли их полное соблюдение в условиях строительства?**

— Действительно, меры эпидемиологической безопасности на стройплощадке сейчас очень четко регламентированы. Но в то же время они учитывают специфику производства и процесса. Речь идет не только о самих строительных работах. Даны рекомендации по обустройству бытовых помещений и обеденных мест, по организации обеденного перерыва, по дезинфекции инструментов.

Меры достаточно жесткие, но я считаю, что они необходимы в нынешней ситуации.

— **Как строители реагируют на новые условия работы?**

— Строители, как и врачи, во все времена стояли на передовой. Они привыкли отвечать на вызовы. Чтобы помочь обществу противостоять эпидемии, они ставят для себя новые задачи. К примеру, участник нашей ассоциации, компания «Академия промышленного пылеподавления “Борей”», изготовила установку, которая с помощью турбины дезинфицирует улицы Череповца. Турбина распыляет дезсредство на расстояние до 50 метров, что позволяет обрабатывать улицы и автобусные остановки. Уверена, объединившись, мы сможем пройти через все испытания. **Р**



■ Череповец, ул. Городецкая, 1, оф. 8
 ■ (8202) 31-45-25
 ■ skv.cherinfo.ru
 ■ np_skv@mail.ru
 ■ vk.com/sroskv





ТЕКСТ: МАКСИМ КОНОВАЛОВ

Пандемия ускорила переход бизнеса на работу через электронный документооборот. Это безопасно и удобно, если сотрудник работает из дома. Еще это экономит время, затраты компании и место на рабочем столе.

КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ БУМАГ ПРИ РАБОТЕ С КОММУНАЛЬЩИКАМИ

Цифровая подпись

Чтобы обмениваться документами с контрагентами через интернет, нужна электронная цифровая подпись (ЭЦП). Подойдет ЭЦП для сдачи налоговой отчетности, у многих она есть. Если ее нет, ЭЦП выдают удостоверяющие центры, куда придется прийти лично. Это нужно, чтобы показать паспорт и СНИЛС. Если за электронной подписью придет не ее владелец

или не руководитель фирмы, потребуется доверенность.

ЭЦП выдается на флешке, срок действия — один год. Продлевать подпись можно удаленно.

Выдача ЭЦП платная, в зависимости от удостоверяющего центра стоимость в Вологодской области колеблется около 1 тыс. рублей. Сейчас можно найти варианты со скидками.

Документы, подписанные ЭЦП, имеют такую же юридическую силу, как и бумаги с настоящей подписью и печатью организации. Электронные документы сейчас принимают любые государственные структуры, контролирующие органы и суды.

Система документооборота

Чтобы обрабатывать документы, потребуется система электронного документооборота с личным кабинетом. Самые популярные — СБИС, «Контур», «Корус». В основном пользуются облачными решениями, которые стоят от 500 рублей в год.

Приспосабливаться к системе электронного документооборота поставщика энергоресурсов не требуется. У систем есть возможность роуминга, и документы, например, из СБИС можно передать в «Контур».

Системы документооборота часто продают те же фирмы, которые занимаются выдачей ЭЦП.

Сама система выглядит примерно как электронная почта. В интерфейсе есть «входящие» и «исходящие» папки для документов, контроль доставки и другие полезные функции.

Сравнение расходов на бумажный и электронный документооборот (ЭДО)

Расходы	Бумажный документооборот	Электронный документооборот
Бумага А4, пачка 500 л.	257 руб. ежемесячно	не нужно
Конверты и услуги почты/курьера (или работа водителя и бензин)	25 руб. за конверт ежемесячно	не нужно
Тонер для лазерного принтера	130 руб. ежемесячно	не нужно
ЭЦП	не нужно	1000 руб. в год
Время бухгалтера	бесценно	бесценно

Электричество

Более 6 тыс. юридических лиц в Вологодской области уже используют электронный документооборот при общении с Северной сбытовой компанией.

Перейти на электронный обмен документами можно с любого месяца, обратившись к менеджеру, чей телефон указан в договоре поставки электричества. Потребуется заключить дополнительное соглашение к этому договору.

Настроить обмен документами и оформить соглашение можно в течение дня. Приходить в офис энергосбыта не обязательно, все делается удаленно.

Помимо электронного документооборота можно использовать и вторую, бесплатную, услугу — личный кабинет юрлица на сайте сбытовой компании kul.sevesk.ru. В личный кабинет счета за электричество также будут приходить практически мгновенно. Доставка бумажных счетов может занять до пяти дней, еще 2-3 дня нужны банку на перевод оплаты. При этом для юридических лиц закон предусматривает три периода платежа каждый месяц, то есть каждый день имеет значение.

С помощью личного кабинета также можно узнавать статус платежей, начисления, передавать показания приборов учета, получать акты приема-передачи, сверки, ведомости энергопотребления и другие документы.

Оформить личный кабинет можно самостоятельно на сайте поставщика электроэнергии, введя при регистрации адрес электронной почты, который указан в договоре.



«С каждой организацией ведется индивидуальная работа, мы исходим из того, что для клиента удобнее, доступнее, — говорит начальник управления

по работе с клиентами

ООО «Северная сбытовая компания» **Сергей Зайцев**. — Электронный документооборот — это идеальный вариант, но мы понимаем, что такая возможность есть не у всех. Поэтому предлагаем личный кабинет, также по просьбе клиентов

направляем счета по электронной почте. В сложившихся условиях скорость очень важна: чем быстрее организация получает документы, тем больше появляется времени для того, чтобы сверить расчеты и предпринять меры, чтобы не возникло задолженности».

Газ

У компании «Газпром межрегионгаз Вологда» на электронный документооборот перешли уже более 50% контрагентов.

Чтобы настроить работу с газовиками через интернет, нужно:

1. Позвонить своему менеджеру, контакты указаны в договоре.
2. Заключить допсоглашение.
3. Получить ЭЦП, если ее нет, и настроить систему документооборота.

«Электронный документооборот позволяет существенно ускорить процесс заключения и изменения договоров,

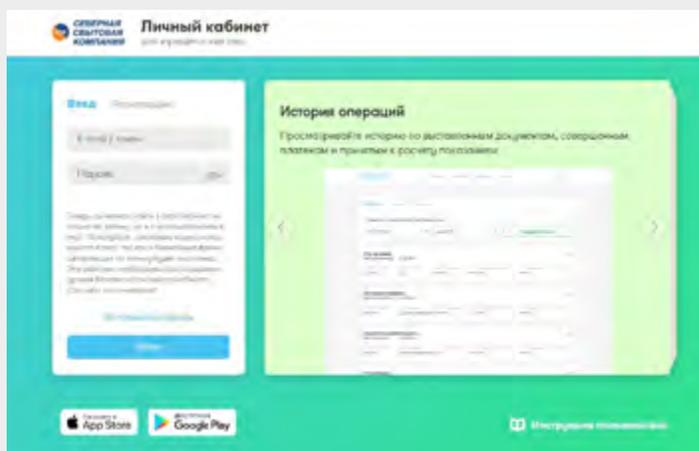
обмена первичными документами, сократить почтовые расходы обеих сторон, обеспечить длительное хранение информации в электронном виде. Кроме того, такой формат работы гарантирует отсутствие контактов между сторонами, что особенно важно сейчас, в условиях распространения коронавирусной инфекции. Передача электронных документов организована с соблюдением

всех требований законодательства через аккредитованного ФНС оператора электронного документооборота», — комментирует заместитель генерального директора по реализации газа ООО «Газпром межрегионгаз Вологда» **Александр Мельников**.



Чем удобен электронный документооборот

- Экономия времени сотрудников. Если большинство документов у организации входящие, то при ЭДО ничего не нужно вводить в программу.
- Экономия на почтовых и курьерских услугах.
- Исключение ошибок. Система не даст присвоить один номер разным документам, все происходит по порядку, автоматически. Если фиксируется возврат, то исключено, что у одной стороны эта информация есть, а у другой нет.
- Документы не теряются.
- Быстрый доступ к архиву.
- Переход на ЭДО свидетельствует об открытости компании для контрольно-надзорных органов, это характеризует организацию с положительной стороны. Прозрачность бухгалтерии — это бонус в глазах проверяющих.



ЗАДАЧА БЫЛА ОДНА: ПРИНЯТЬ СИТУАЦИЮ И АДАПТИРОВАТЬСЯ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ НАУМОВА

Вологодская некоммерческая организация «Мой бизнес» помогает предпринимателям и после начала пандемии. До карантина для них организовывали бизнес-миссии, финансировали участие бизнесменов в выставках, помогали с продвижением товаров и услуг. Что изменилось после начала кризиса, нам рассказал директор АНО «Мой бизнес» Антон ШОПИН.



фото: из архива организации

и гибкими. Поэтому продвинутые представители предпринимательского сообщества быстро перешли в онлайн. Многие в этом преуспели, а некоторые даже выиграли. Одно дело — ехать на выставку и тратить время, чтобы рассказать о себе. Другое — сделать качественный сайт, заре-

МИССИЯ АНО «МОЙ БИЗНЕС» — ПРЕДОСТАВИТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ КАЖДОМУ ЖИТЕЛЮ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ РЕАЛИЗОВАТЬ СВОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ НАПРАВЛЕНА НА УЛУЧШЕНИЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА ДЛЯ БИЗНЕСА, НА УВЕЛИЧЕНИЕ ДОХОДОВ МАЛЫХ И СРЕДНИХ КОМПАНИЙ, НА ВЫВОД ВОЛОГОДСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ. «МОЙ БИЗНЕС» ЗАНИМАЕТСЯ СТИМУЛИРОВАНИЕМ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РЕГИОНЕ, ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕМ И СНИЖЕНИЕМ РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

— Антон, как изменилась ваша работа?

— Самыми популярными мерами поддержки в 2019 году были выставки, бизнес-миссии и услуги полиграфии. Во время ограничений отменились все массовые мероприятия, и мы пересмотрели свою работу, перевели мероприятия в онлайн. Теперь АНО «Мой бизнес»

оплачивает предпринимателям создание сайтов, занимается таргетированной рекламой, проводит обучение онлайн. Задача была одна: принять ситуацию, адаптироваться и дождаться, пока бизнес региона оправится от первоначального шока и перейдет от эмоциональной оценки ситуации к рациональной. Бизнесмены на то и бизнесмены, чтобы быть активными

гистрироваться на торговой площадке или начать продвигать свои товары и услуги в социальных сетях. Все это можно сделать, не выходя из дома и не отвлекаясь от основных бизнес-процессов. И это только начало пути, многие предприниматели сделают правильные выводы и поймут, как оптимизировать расходы. Онлайн-среда способствует этому.

— **Некоторые руководители пришли к выводу, что часть сотрудников в офисе не нужны, их можно и после карантина оставить на удаленке...**

— Как показывают опросы РБК, около 20% предпринимателей уже решили, что часть сотрудников должны работать онлайн, потому что это не менее эффективно, но и экономически выгоднее. Не нужно нести затраты на аренду и содержание офиса.

— **Но ведь считается, что работа в офисе влияет на сплоченность коллектива, а это, в свою очередь, положительно сказывается на качестве самой работы.**

— А это как организуешь. Без некоторых офлайн-мероприятий не обойтись. Но когда на работе жесткий тайминг, каждая минута расписана, людям просто некогда общаться друг с другом. В крупных компаниях коллеги часто не понимают, что делается в соседнем кабинете. И при такой организации процессов какая разница: вы в соседних кабинетах, на соседних улицах или в разных концах города?

— **У вас работает горячая линия, на которую поступают обращения от бизнесменов. О чем спрашивают?**

— По поручению губернатора Олега Кувшинникова мы организовали постоянно действующую горячую линию. Определили ответственных, которые отслеживали ситуацию, изучали федеральные и региональные нормативно-правовые акты, вели статистику обращений, помогли звонившим. Вовлечены в процесс были практически все сотрудники. В первые недели работы мы столкнулись со всплеском эмоций: бизнес не понимал, что делать, слишком много поступало информации. Звонки были со всей Вологодской области. Мы благодарны предпринимателям, которые высказывались конструктивно и помогли нам сформировать предложения по мерам господдержки.

— **А как вы сами смотрите на этот кризис?**

— Принято считать, что кризис — это время для возможностей. Но в любом

Телефон горячей линии для бизнеса в Вологде: (8172) 500-112

С 30 марта по 15 мая сотрудники агентства «Мой бизнес» приняли более 3 500 звонков, ответили более чем на 200 письменных обращений. 31% звонивших интересовали вопросы, связанные с получением пропусков. 24% хотели знать о мерах поддержки бизнеса. 12% интересовались перечнем отраслей экономики, наиболее пострадавших от коронавируса. Возможности дистанционной работы в самоизоляции интересовали 10% звонивших. 7% обращений касалось получения льготного кредитования на выплату зарплаты, получения отсрочек по кредитам. Еще 5% интересовались порядком въезда в Вологодскую область и выезда за пределы региона. 3% задавали вопросы по снижению арендной платы.



случае — это встряска, стресс, время селекции. Кризис — это тяжелое испытание, которое либо прошел, либо нет. Народная мудрость, смекалка, помноженные на предпринимательские традиции, удваивают мою уверенность в том, что бизнес не только выдержит это испытание, но и найдет новые точки роста.

— **«Мой бизнес» занимается продвижением предпринимательства Вологодской области на международном уровне. Насколько это актуально сейчас, когда любые международные взаимоотношения под вопросом?**

— Это всегда актуально. Я считаю, что как раз это — возможность для повышения устойчивости наших малых и средних предприятий. Одно дело, когда у тебя стабильное положение на внутреннем рынке, а другое — когда на внешнем. Чем шире географический охват бизнеса, тем меньше зависимость

от рисков, которые могут грозить на одном из рынков. Также каждый выход на зарубежный рынок дает нашим предпринимателям возможность чему-то научиться, перенять опыт и повысить свой профессиональный уровень. К слову, для продвижения малого и среднего бизнеса на внешние рынки у нас разработан целый арсенал инструментов: начиная с регистрации на международных торговых площадках и услуг по поиску партнеров за рубежом, заканчивая финансированием затрат на международную сертификацию. 

МОЙБИЗНЕС 
Вологодская область

■ Вологда, ул. Маршала Конева, 15, оф. 214

■ (8172) 500-112

■ www.мойбизнес35.рф

■ [my_business35](https://t.me/my_business35)



ВОЛОГОДСКИЙ СТИЛИСТИЧЕСКИЙ УЗОР: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА

ТЕКСТ: МАРИНА КОВАЛЁВА

Затраты на маркетинг и рекламу — первое, что сокращают в кризис. Но совсем без продвижения обойтись сложно. Один из способов решения проблемы — использование на товаре стилистики той территории, где он сделан. Вологодские предприниматели могут снизить затраты на разработку дизайна, используя вологодский стилистический узор.

О концепции узора

У многих городов России есть свои товарные бренды, то есть прямая ассоциация товара с территорией. Пряник — из Тулы, черная икра — из Астрахани, платок — оренбургский или павлопосадский. Это исторические бренды, они были всегда.

Вологодский стилистический узор — это не бренд в привычном понимании, а визуальное отражение особенностей Вологды без учета промышленной составляющей.

Узор объединил привычные рисунки на основе вологодской вышивки, резьбы и кружева, но обработанные в современной стилистике.

Такой орнамент уже известен: его использовали для оформления остановочных комплексов, торговых павильонов, зала ожидания железнодорожного вокзала в Вологде, сувениров. Узор заслужил призы и высокие оценки экспертов на всероссийском уровне, а некоторые сувениры с его применением проданы за пределы страны.

Вологодский узор для бизнеса

Внедрение нового символа происходит не так быстро, как это могло бы быть в большом городе. Но у узора есть очевидные коммерческие перспективы, считает **Екатерина Белых**, и.о. директора городского Центра содействия развитию предпринимательства и туризма.

«По сути, все предприимчивые вологжане имеют возможность коммерциализировать известность Вологды, — рассказывает Екатерина. — Визуальный символ положительно влияет на налаживание связей с поставщиками и дистрибьюторами. Он может стать способом выигрышной работы во взаимоотношениях предпринимателей и власти. Наша задача в том, чтобы каждый житель, в том числе представитель бизнеса, мог использовать его во благо. Возможности у узора большие, вариативности хватит

КУДА ОБРАЩАТЬСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

О СВОЕЙ ГОТОВНОСТИ К СОТРУДНИЧЕСТВУ ВОЛОГОДСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ МОГУТ СООБЩИТЬ В ЦЕНТР ПО ТЕЛЕФОНАМ: (8172) 72-87-33, 72-05-76 ИЛИ НА АДРЕС ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЫ: 728733@MAIL.RU.

на всех. Используя визуальную символику города, предприниматели получают взаимную поддержку для продвижения своих продуктов и услуг. Можно скептически относиться к нововведениям, но, как показывает предпринимательская практика, в кризис новые проекты и инновации способствуют развитию. Сейчас, когда бизнес-сообществу особенно необходима поддержка, мы предлагаем вологодским предпринимателям бесплатно использовать вологодский стилистический узор — с 1 июня до конца 2020 года, предварительно заключив с соглашением с нашим центром».

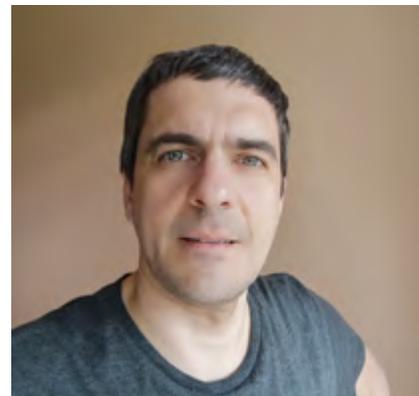


ОТЗЫВЫ НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ И ПАРТНЕРОВ

После начала истории с коронавирусом мы решили проводить в нашем паблике во «ВКонтакте» прямые эфиры. Наши гости рассказывают, как выживает их бизнес, дают советы, помогают разобраться в законах. Мы попросили спикеров поделиться впечатлениями.

Галуст ШАХБАЗЯН, руководитель представительства ESET NOD32 по Северо-Западному федеральному округу:

«Я переболел коронавирусом и хочу, чтобы больше людей узнали, как это все происходит. Я максимально объективно рассказал, как заболел, какие этапы прошел, как действовали врачи. Я ничего не утаивал, чтобы люди знали, как это может быть. С удовольствием поучаствую в новых эфирах, расскажу продолжение моей истории, так как система здравоохранения преподнесла сюрпризы. Могу выступить и как эксперт по антивирусной защите, информационной безопасности, рассказать, как наша компания работает на удаленке в условиях карантина. Большинство людей — визуалы, читать тексты времени нет, а смотреть онлайн — интересно, к тому же можно задать вопрос и сразу получить ответ. Формат прямых эфиров, онлайн-конференций — это современно, тем более в сегодняшней ситуации».



Роман БОГАТИН, руководитель студии BRO!:

«Журнал «Бизнес и Власть» на деле доказывает свою востребованность и читаемость. Мы долго выбирали партнера для освещения нашей деятельности. Рассмотрели как традиционный «глянец», так и другие СМИ — радио, ТВ. С формальной точки зрения у перечисленных выше площадок более широкая аудитория и охват, но у «БиВ» есть ключевое преимущество — этот журнал лежит на столе у тех, кто принимает решения. Именно эта аудитория нужна практически любому бизнесу. Свою гибкость и актуальность «БиВ» доказывает сейчас, проводя на своих медиаплощадках прямые эфиры с экспертами из самых разных областей».



Светлана ПЛЕХАНОВА, директор ООО «БухгалтерЪ»:

«Я не первый год сотрудничаю с журналом «Бизнес и Власть», и предложение о прямом эфире, конечно, меня заинтересовало. Всегда интересно попробовать что-то новое, тем более формат живого общения.

Когда правительство выпускает постановления каждый день, такие эфиры просто необходимы. Ведь не каждый может понять суть этих постановлений. Прямой эфир — это возможность пообщаться с представителями бизнеса, власти, узнать их точку зрения. В ситуации с пандемией это очень актуально».



Анна МИКУРОВА, начальник управления реализации государственной политики в сфере общего и дополнительного образования (департамент образования области):

«Прямые эфиры нужны. Они позволяют оперативно ответить на актуальные вопросы, которые есть в системе образования. Я отвечала в прямом эфире на вопросы по дистанционному обучению школьников. Получилось ответить на большинство вопросов родителей. Выступление в качестве эксперта стало интересным и полезным опытом общения с аудиторией».



СТОИТ ЛИ УВОЛЬНЯТЬ РАБОТНИКОВ В ПАНДЕМИЮ



ТЕКСТ: ЮЛИЯ МАТВЕЕВА

Правительство России призвало работодателей во время пандемии сокращать сотрудников лишь в крайнем случае. За увольнения грозят лишением права на господдержку, а также проверками со стороны трудовой инспекции, налоговой и прокуратуры. Разберемся, есть ли сейчас механизмы для сокращения штата и чего будет стоить такое сокращение.

Уволил сотрудника — лишился поддержки

Если владелец бизнеса сокращает коллектив больше чем на 90%, он теряет возможность получать большинство льгот от государства. В этом случае неважно, попал бизнес в перечень пострадавших от коронавируса отраслей или нет.

Генеральный директор вологодской туристической компании «Пилигрим» **Наталья Киселёва** рассчитывает на получение субсидии и сохраняет сотрудников. Туризм попал в перечень пострадавших отраслей. Но ситуация усугубляется тем, что туркомпании и гостиничный бизнес смогут выйти на работу только в так называемый третий этап. Это полное снятие ограничений и снижение заболеваемости.

«Как только президент объявил нерабочие дни, мы ушли на самоизоляцию. Дни нерабочие, но зарплату нужно платить. Как ответственный предприниматель я плачу зарплату коллективу, — говорит

Наталья. — Во-первых, с человеческой точки зрения я понимаю, насколько моим сотрудникам тяжело. Во-вторых, я хочу сохранить бизнес, а он невозможен без моего коллектива. Мне дорог каждый мой сотрудник, все они профессионалы. Коллектив формировался несколько лет, мы стали одной семьей. Но возможности зарабатывать у нас нет совсем. Зарубежные перелеты запрещены, перемещения внутри страны ограничены, гостиницы не работают, музеи закрыты. Кроме того, у наших потенциальных и постоянных клиентов снизились доходы. А мы — отрасль, куда люди идут, удовлетворив все остальные свои потребности. Даже когда мы выйдем, должно пройти время, чтобы пошли обороты. Получить субсидию мы можем только при условии, что сохраним 90% коллектива. Но если нет денег, как сохранить коллектив? Люди будут увольняться, чтобы вставать на учет в службу занятости. Замкнутый круг: если нет денег,

коллектив не удержать, а если коллектив не удержать, то не будет денег».

На что рассчитывать

Основная льгота за сохранение коллектива — послабления по налогам. Губернатор Олег Кувшинников подписал постановление о снижении ставки по упрощенной системе налогообложения в три раза.

Главные условия налоговых льгот: платить зарплату не меньше 12 130 рублей с учетом районного коэффициента сотрудникам, которых должно остаться в штате не менее 90%.

По объекту налогообложения «доходы минус расходы» ставка составит 5% вместо 15%, по объекту налогообложения «доходы» — 2% вместо 6%.

Основной вид деятельности предприятия должен входить в группу пострадавших отраслей. Кроме того, доля дохода от вида деятельности, по которому дается льгота,

в общем объеме доходов налогоплательщика должна составлять не менее 50%.

Например, в Череповце этой мерой поддержки могут воспользоваться 4 318 предприятий.

Пониженные ставки будут действовать до конца года.

Область доплатит за безработных

Работодатели, которые трудоустраивают безработных на общественные работы, получают еще больше поддержки из област-

БЕЗРАБОТНЫХ ВСЕ БОЛЬШЕ

ПОЧТИ В ЧЕТЫРЕ РАЗА ВЫРОСЛО ЧИСЛО БЕЗРАБОТНЫХ С 1 АПРЕЛЯ — МЕНЕЕ ЧЕМ С 6 ТЫС. ДО 21 С ЛИШНИМ ТЫС. ЧЕЛОВЕК. ОБ ЭТОМ В СЕРЕДИНЕ МАЯ СООБЩИЛ ГУБЕРНАТОР ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ ОЛЕГ КУВШИННИКОВ.

ного бюджета. Порядок предоставления таких субсидий утвердило правительство области.

Общественные работы должны быть организованы по одному из утвержденных видов. В основном это низкоквалифицированный труд: нужно что-то выкопать, перенести, разнести по адресам, прибраться.

Размер субсидии будет равен количеству принимаемых работников, умноженному на МРОТ с учетом районного коэффициента и страховых взносов.

«Общественные работы организуются для поддержания доходов безработных людей, которые ищут работу в условиях ухудшения экономической ситуации в связи с распространением коронавирусной инфекции на территории региона, — пояснил заместитель губернатора области **Виталий Тушинов**. — Финансовая поддержка из областного бюджета направлена на стимулирование работодателей к созданию дополнительных рабочих мест и трудоустройству жителей области». **БВ**

Проект «Стратегия развития» реализуется при поддержке управления информационной политики Вологодской области.

Кого нельзя уволить

В пандемию коронавируса продолжают работать общие правила увольнения работников.

Нельзя сокращать:

- беременных женщин;
- женщин, у которых есть дети до трех лет;
- одиноких матерей с ребенком-инвалидом или подростком до 14 лет;
- мужчин, у которых есть дети-инвалиды или дети до 14 лет;
- единственных кормильцев ребенка-инвалида до 18 лет или ребенка до трех лет в семье, где трое и более малолетних детей, если второй родитель не работает;
- работников, которых нельзя увольнять по итогам оценки преимущественного права. При сокращении преимущественное право на оставление на работе предоставляется работникам с более высокой производительностью труда и квалификацией. Это определяет специальная комиссия;
- тех, кто на больничном или в отпуске на день увольнения.

«О предстоящем сокращении не менее чем за два месяца уведомляют самих работников и службу занятости. Работникам предлагают подходящие вакансии. Уволить разрешается, только если вакансий нет, работник отказывается от перевода, — объясняет заместитель начальника департамента труда и занятости населения Вологодской области **Анна Ласун**. — При увольнении работнику полагается заработная плата, компенсация за неиспользованные отпуска, выходное пособие и средний месячный заработок на период трудоустройства».



КАК РАБОТАЕТ МОНОГОСПИТАЛЬ В ЧЕРЕПОВЦЕ



ТЕКСТ: СВЕТЛАНА КАРЕЛЬСКАЯ

В моногоспиталь в Череповец уже больше месяца свозят больных коронавирусом со всей области. В каждой смене здесь работает 21 сотрудник: врачи, медсестры и санитарки. О буднях медицинского учреждения рассказал главный врач Андрей ПОГОДИН.

— **Андрей Михайлович, по какому графику работают врачи?**

— Смена в моногоспитале длится две недели, а потом медработники еще две находятся дома на карантине. Получается, месяц не могут выйти на улицу, элементарно сходить в магазин. Психологически это очень тяжело. Стоит учитывать и тот факт, что общаться с родственниками врачи и медсестры могут только с помощью гаджетов, а ведь у многих дети и пожилые родители. Когда врачи на смене, они работают сутки через сутки. Живут в комфортабельных палатах с душем, телевизором, холодильником. Врачей хорошо кормят. Предприятие «Апатит» выделило деньги: обеды и ужины в больницу привозят из ресторанов и кафе. Готовая еда фасуется в одноразовую посуду. Затем посуду утилизируют. Нас все стараются поддержать. Например, в праздники дарят горячие пироги. Медикам такое внимание, безусловно, приятно.

— **Хватает ли средств индивидуальной защиты?**

— Средств индивидуальной защиты у нас хватает. Костюм медперсонала — высокие бахилы, комбинезон, маска, респиратор, перчатки. Чтобы облачиться полностью и правильно, нужно не меньше 15 минут. Нужно не только уметь правильно надеть, но и правильно снять костюм. С собой в красную зону нельзя брать мобильный телефон, да его просто и некуда положить. Имя на спине (так делают в больших больницах) наши врачи не указывают, коллектив сравнительно небольшой.

— **Как часто врачам приходится сдавать тесты на коронавирус?**

— Раз в неделю наших медиков обязательно тестируют. Пока случаев заражения среди персонала больницы не было. Чтобы начать работу в красной зоне, нужно пройти обязательное обучение, иначе допуска не будет. Соблюдение

всех правил — залог здоровья самих медиков и их окружения.

— **Чем отличается состояние пациентов на ИВЛ и на кислороде?**

— Если пациенту трудно дышать, ему требуется помощь. Можно подключить к аппарату искусственной вентиляции легких (ИВЛ) или организовать кислородную терапию, которую также называют оксигенотерапией. При подключении к ИВЛ в легкие подается кислород. Чаше к ИВЛ подключают тех, кто не может самостоятельно дышать, при этом из-за болезненности процедуры пациентов часто вводят в состояние искусственной комы. Люди на ИВЛ не могут самостоятельно разговаривать, пить и есть. Кислородная терапия — более щадящий метод. Показан тем пациентам, у которых содержание кислорода в крови снижено. На лицо надевается маска, через которую поступает кислород, никакой искусственной комы не требуется, а пациент

ОГОРЧАЕТ, ЧТО В ИНТЕРНЕТЕ ПОЯВЛЯЮТСЯ НЕГАТИВНЫЕ ВЫСКАЗЫВАНИЯ, НЕ ВСЕ ЛЮДИ ПОНИМАЮТ, НАСКОЛЬКО ЭТО СЛОЖНАЯ И ОПАСНАЯ РАБОТА. БЫВАЕТ, В АДРЕС ВРАЧЕЙ ЗВУЧАТ БЕСПОЧВЕННЫЕ ОБВИНЕНИЯ. Я, НАПРИМЕР, УЖЕ ПЕРЕСТАЛ ЧИТАТЬ СОЦСЕТИ.



может есть, пить и разговаривать. У нас был случай, когда с аппарата ИВЛ сняли 84-летнего пациента с коронавирусом. Я считаю, это настоящая победа. Пациента привезли из Петербурга после аортокоронарного шунтирования. У него тяжелая сопутствующая патология. После трех дней борьбы удалось снять его с аппарата ИВЛ. Считаю, это результат знаний и опыта, приобретенных коллегами в 2009 году, когда в пульмонологическое отделение нашей больницы свозили все случаи гриппа H1N1. Добавлю: на ИВЛ попадают не только пожилые пациенты, но и люди среднего возраста, а также молодые.

— **К вам везут пациентов со всей области, почему?**

— Думаю, это правильное решение. Работу многогоспиталю организовать сложно: нужно достаточное количество медиков, специальное оборудование. Открывать такую больницу где-то в районе, где заболевших несколько человек, неэффективно. Пока мы справляемся. Думаю, как только нужна будет помощь, подключатся другие больницы. Сейчас у нас 300 коек, но, если понадобится, мы готовы развернуть до 500. Я оптимист, надеюсь, дополнительные койки все-таки будут не нужны.

— **Чем младший персонал занимается?**

— У нас пять врачей, остальные — медсестры и санитарки. Они моют помещения, пациентов, готовят дезинфицирующие растворы, замачивают и утилизируют использованные костюмы, разносят еду пациентам — работы очень много, люди без дела не сидят. Смены меняются, сейчас некоторые сотрудники

в многогоспитале находятся уже третью смену.

— **Было ли такое, что кто-то из сотрудников просто отказывался работать в многогоспитале: силы кончились, надоело?**

— У нас нет. Уходят на две недели на карантин, перегружаются физически и психологически, а потом возвращаются к работе. Есть психологи, к которым можно обратиться. Можно по телефону позвонить, и специалист проконсультирует.

— **Что будет с больницей, когда все закончится?**

— Наверное, вернуться к прежней жизни будет не так уж просто. Была поставлена задача: все койки обеспечить кислородом. Мы это выполнили, проведены монтажные работы. Строители сверлили, паяли, возводили перегородки, санитарный пропускник. Чтобы вернуть все в прежний вид, нужно также приложить усилия. Самое простое — дезинфекция помещения. Давать прогнозы, сколько времени просуществует многогоспиталь, я не берусь. Возможно, мы завершим работу в августе-сентябре.

— **Нет ли у вас чувства сожаления, что именно вы стали главным врачом многогоспитала в Вологодской области?**

— Сожаления нет, это моя работа. А вот усталость, конечно, накопилась. 24 часа в сутки я на телефоне, решаю проблемы. С 27 марта у меня не было выходных. Огорчает и то, что в интернете появляются негативные высказывания, не все люди понимают, насколько это сложная и опасная работа. Бывает, в адрес врачей звучат беспочвенные обвинения. Я, например, уже перестал читать соцсети. Хотя при первой же возможности мы стараемся разъяснять ситуацию, не отказываемся от общения с журналистами.

— **Как быстро пациент выздоравливает в больнице?**

— Болезнь протекает индивидуально: кому-то нужно две недели, кто-то у нас находится больше 28 дней. Все зависит от иммунитета. Когда наши пациенты выписываются, обязательно благодарят врачей, которые с ними находились круглые сутки. Многие говорят, что не предполагали, что в Череповце есть такая замечательная больница с отзывчивым и грамотным персоналом и современным оборудованием. **BB**



В Вологодской области можно охотиться на кабана, зайца, лося, добывать медведя, дичь и пушнину. Для сельских жителей это не только развлечение, но и возможность прокормить свои семьи во время кризиса. В этом году улучшились условия для профессиональных охотников и местных охотничьих бригад. Об этом, а также о проблемах отрасли нам рассказал начальник департамента по охране, контролю и регулированию использования объектов животного мира Олег КИСЛИЦЫН.

ОХОТЫ БУДЕТ БОЛЬШЕ — ПОСЛЕ КАРАНТИНА

Ружье на полку

— **Олег Николаевич, начнем с самой животрепещущей темы — отмены весеннего сезона охоты. Почему все же было принято такое решение?**

— Решение принято на заседании оперативного штаба при губернаторе.

Ранее глава Минприроды Дмитрий Кобылкин рекомендовал главам регионов не открывать весеннюю охоту из-за коронавируса. Охота закрыта в Московской, Тверской, Белгородской, Ленинградской, Ярославской, Кировской областях, в Карелии и еще в 40 регионах. Ежегодно весной к нам приезжают несколько тысяч охотников из других регионов, в основном из Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Велик риск распространения инфекции. Проблема

даже не в том, что можно заразиться в охотничьих угодьях, а по пути туда: на заправочных станциях, в магазинах, других общественных местах. Весенняя охота должна была открыться 25 апреля. Запрет был вынужденной мерой. Во время запрета охотнадзор проводил усиленные рейды. В основном охотничьи угодья были пусты. Охотники с ответственностью и сознательностью отнеслись к ситуации: на всю область составлено 25 протоколов, изъято три единицы оружия, зафиксирован один факт незаконной добычи птицы. Протоколы оформляются по статье «Осуществление охоты в закрытые сроки», в качестве наказания возможно лишение права охоты и изъятие охотничьего оружия. Мы все надеемся на улучшение эпидемической обстановки. От нашей сознательности зависит скорейшее завершение режима

повышенной готовности, в том числе и для охотников. Надеюсь, осенняя охота будет открыта в привычные сроки.

Справедливость по законам леса

— **В этом году произошли изменения в получении разрешительных документов на охоту. Расскажите, что конкретно изменилось?**

— Мы столкнулись с недостатком решений для охотников, которые помогают развивать охотхозяйства. Сложен и процесс распределения разрешений. Мы изменили сроки подачи заявлений на участие в распределении разрешений на добычу лося, кабана и бурого медведя. Определен единый срок подачи таких заявлений — с 1 по 7 июля. Тем самым упрощена процедура и сокращено время, которое потратит

один охотник на оформление бумаг. Раньше было два срока. Также предлагается увеличить квоту при распределении разрешений на добычу лося, бурого медведя и кабана между охотниками, которые помогают восстанавливать популяцию животных, поддерживают нас, когда нужно подсчитать численность зверя. К примеру, теперь для таких охотников мы резервируем 60% разрешений на добычу лося и кабана вместо 35%, по медведю — 80% вместо 40%. Практика показывает, что в некоторых районах после распределения разрешений оставались целые охотколлективы, которые выполнили нужный объем биотехнических мероприятий в хозяйствах, но не получили права добычи. Также предлагаем отменить пропорции на добычу лисиц и енотовидных собак. Раньше охотникам для получения разрешения на кабана требовалось добыть пять лисиц и пять енотовидных собак. Теперь можно добыть 10 особей лисиц и енотовидных собак в любой пропорции.

— Лимиты добычи уже обсуждались, как прошли общественные слушания?

— Да, лимиты в предстоящем сезоне обсуждались в режиме видео-конференц-связи. В обсуждении участвовали охотпользователи, охотники и представители администраций районов. Как формируются лимиты? Исходя из численности животных, заявок охотпользователей, а также нормативов допустимого изъятия, которые могут составлять от 5 до 15% численности, в зависимости от вида животного. По итогам последних учетов, численность основных охотничьих видов — лося и медведя — превышает 45,8 тыс. и 11,3 тыс. особей соответственно и растет. Это позволяет ежегодно увеличивать лимиты. В следующем охотничьем сезоне предлагается установить норматив на лося на уровне 5,7% от общей численности, медведя — на уровне 10,8%. То есть лимит добычи лося будет увеличен на 2,5%, а медведя — на 2,4% к уровню прошлого года. В сезоне 2020-2021 годов лимит на лося предположительно составит 2 630 особей, на медведя — 1 222. После государственной экологической экспертизы материалы оценки направят на утверждение в Минприроды. Если будет

Охотничье хозяйство Вологодской области

На 1 апреля 2020 года площадь среды обитания диких животных в Вологодской области превышает 14 млн гектаров. В регионе зарегистрировано больше 52 тыс. охотников и 129 охотничьих хозяйств. Крупнейшим охотпользователем остается Вологодское областное общество охотников и рыболовов.

положительное заключение, в июле губернатор утвердит лимиты и квоты добычи с 1 августа 2020 года по 1 августа 2021 года.

По следам зверя

— Расскажите о зимнем маршрутном учете охотничьих видов животных, зачем он нужен?

— В этом году на протяжении двух месяцев, это январь и февраль, госинспекторы вместе с охотоведами охотничьих хозяйств и охотниками обследовали больше 19 тыс. километров маршрутов животных. Собранный материал позволяет подсчитать численность лося, кабана, рыси, волка, лисицы, куницы, хоря, горноста, росомахи, белки, зайца, рябчика, тетерева, глухаря на всех охотничьих угодьях.

Учетные работы позволяют установить не только численность охотничьих ресурсов, но и нормы добычи. По этим данным определяется необходимость введения охранных режимов, объемы биотехнических мероприятий. Погода этой зимой не благоприятствовала проведению учета. Из-за малоснежья и постоянных оттепелей большую часть января приступить к прохождению маршрутов было затруднительно, значительная часть работ, особенно в западных районах, пришлось на февраль. В марте специалисты обработали ведомости и рассчитали численность животных. На основе этих материалов составлен проект планируемых объемов добычи лося, медведя, барсука, выдры.

— В этом году впервые за четыре года провели учет околотоводных животных, расскажите об этом.

— Да, в основном подсчитывали бобров. Последний такой учет проводился в 2015 году. Кроме бобра к группе околотоводных млекопитающих относятся норка и

выдра. Работы показали, что численность бобра в Вологодской области растет. Бобры заселили почти все пригодные места обитания. Наиболее высокая их численность в Вытегорском, Бабаевском, Грязовецком и Великоустюгском районах. По сравнению с данными четырехлетней давности, общая численность популяции возросла на 6,5%, достигла почти 44 тыс. и растет. Аналогичная ситуация по норке и выдре. Эти животные встречаются в бассейнах почти всех водоемов, чаще — в Вытегорском, Бабаевском и Великоустюгском районах. Сейчас в области обитает около 25 тыс. норок и 6 тыс. выдр, что на 24% и на 50% выше уровня 2015 года соответственно. В последние годы промысловое использование околотоводных утрачено. А условия обитания и кормовая база для этих видов достаточно благоприятны, что и отразилось на росте популяций. Полученные данные также станут основой для расчета лимита добычи.

Волк лося не товарищ

— Почему нужно регулировать численность волков и как это происходит?

— Численность волков у нас большая, поэтому почти во всех районах проводится коллективная охота. В первом квартале этого года добыто 199 хищников, в прошлом году — 365, в 2018-м — 444. Коллективная охота на волка прошла в этом году почти во всех муниципалитетах. Самая масштабная и результативная — в Великоустюгском районе, там охотники добыли 30 особей, в Вытегорском — 18, в Нюксенском и Кадуйском — по 16 хищников.

Охотники получили премии, общая сумма в первом квартале — около 200 тыс. рублей. За 2019 год выплачено 2,3 млн рублей. В течение года сформируем повторный реестр на выплату

Сколько животных в Вологодской области

Вид охотничьего ресурса	Количество особей		
	2018 год	2019 год	2020 год
Лось	43 700	45 200	45 900
Волк	446	313	403
Заяц-беляк	71 800	75 200	70 800
Куница	11 300	11 800	10 100
Лисица	5 300	4 900	5 200
Рысь	1 000	990	918
Белка	82 400	76 600	85 600
Глухарь	66 100	56 100	55 300
Тетерев	254 700	245 400	239 000
Рябчик	211 000	199 100	197 700

премий. За самку волка охотник получает 4,5 тыс. рублей, за самца — 3,75 тыс., за щенка — 3 тыс. Объемы выплат приличные, потому что охота на волка очень сложная и трудоемкая. Чтобы обложить волка, нужно потратить много времени, сил. Волк обычно забирается в самые непролазные дебри. Долгов по выплате премий у нас нет.

В отдаленных местах, где мало жителей, встречи человека с волком неизбежны. Волки могут подбираться довольно близко, их привлекают свалки поблизости от деревень, бродячие собаки или собаки на свободном выгуле.

К счастью, случаев нападения на людей у нас не было. Жители дальних деревень знают номер горячей линии в охотдепартаменте, куда можно сообщать о волках. Наши специалисты выезжают на место, но обычно где-то 50% обращений не подтверждается. Но еще раз подчеркну: регулирование и поощрительные меры приносят свои результаты — численность волка в допустимых границах.

— А сколько лосей в Вологодской области?

— Уже несколько лет их численность держится примерно на одном уровне — 45 тысяч особей. По Северо-Западу у нас один из самых высоких показателей. Очень многое делается, чтобы численность лося поддерживать: подкармливаем животных, устанавливаем солонцы, регулируем численность волков. Обратная сторона: количество ДТП с лосями не уменьшается. С начала года на дорогах области зарегистрировано таких 18 аварий, 14 из них — на федеральных трассах. В этом году весенняя миграция копытных началась намного раньше из-за теплой зимы и ранней весны.

Заградительные системы установлены на нескольких участках федеральных трасс Вологда — Тихвин и Вологда — Медвежьегорск. Это защитные системы комбинированного вида — металлические сетки и электроизгороди. Есть места для переходов животных. Общая протяженность

защитных систем — 104 километра, то есть перекрыто 52 километра дорог.

Происшествий с лосями будет меньше, если водители будут реагировать на дорожный знак «Дикие животные». В зоне действия таких знаков нужно снижать скорость.

Бешеным в лесу не место

— Как в Вологодской области идет борьба с бешенством у диких животных? Расскажите об иммунизации.

— В 2015-2016 годах у нас зафиксировано 11 случаев бешенства: все в Грязовецком и Вологодском районах. В 2017 году таких случаев было три: в Сямженском, Вожегодском и Сокольском районах. Обычно носители бешенства — енотовидные собаки, волки и лисицы. По инициативе губернатора выделены дополнительные ресурсы на борьбу с бешенством. В 2018 году наш регион вступил в программу по оральной иммунизации диких животных. Область заключила соглашение с федерацией: до 2023 года будем ежегодно получать до миллиона доз вакцины с приманкой. Специалисты раскладывают вакцину с приманкой в лесах. Эту работу ведут сотрудники обл-охотдепартамента, управления ветеринарии и ветеринарной инспекции, а также охотпользователи. Вакцина представляет собой пластиковую капсулу с лекарством. Капсула находится внутри приманки. Животное заглатывает капсулу, раскусывает, препарат впитывается, и идет иммунизация. В 2019 году на вакцину было выделено около 30 млн рублей из федерального бюджета. На областные деньги, это 970 тыс. рублей, куплена техника, в том числе холодильные установки для хранения препарата. Первые 500 тыс. доз вакцины разложили осенью 2018 года. По словам специалистов, большой процент исследованных позже животных съели вакцину. Программа рассчитана на пять лет, сразу она результата не дает, но за последние два года на Вологодчине не зарегистрировано ни одного случая бешенства. ⁵⁹

Проект «Развитие территорий» реализуется при поддержке управления информационной политики Вологодской области.



ВОЗМОЖНА ЛИ ИМПЛАНТАЦИЯ ЗУБОВ БЕЗ ОПЕРАЦИИ

ТЕКСТ: МАКСИМ КОНОВАЛОВ

Имплантация стала рутинной процедурой в стоматологических клиниках. Но пациентов, по словам врачей, все еще отпугивает слово «операция». В вологодской клинике «Дентал Дизайн» начали применять новую технологию, которая позволяет бережно и безопасно провести имплантацию, а саму процедуру спланировать на компьютере.

Суть технологии

При традиционной имплантации врач делает небольшое вскрытие в месте установки имплантата и после подготовительных процедур ставит его, а затем ушивает зону работы.

По новой методике хирургу уже не нужно уповать только на свой опыт и практические навыки, так как он может с высокой точностью спланировать операцию на компьютере, а затем воссоздать ее в полости рта пациента.

Новая технология предполагает использование хирургического шаблона. Шаблон — это накладка на зубы, похожая на боксерскую капу. Его распечатывают на 3D-принтере. Шаблон защищает здоровые зубы, а в местах для будущих имплантатов в нем есть отверстия с направляющими втулками, которые помогут точно установить протез.

Шаблон позволяет достичь безопасности и точного положения имплантата.

«Процедура становится более прогнозируемой, — рассказывает челюстно-лицевой хирург клиники «Дентал Дизайн» **Сергей Астафьев.** — Большое преимущество шаблонной имплантации — отсутствие разрезов и швов, минимальная травматичность. Положение имплантатов абсолютно точное, врач может работать быстро и уверенно. Согласитесь, всегда спокойнее, если процесс скрупулезно спланирован. Всё по плану, четко, по полочкам. Это касается и операций. Врач без колебаний выполняет манипуляции, тревога и беспокойство не будут мешать пациенту. Мы стремимся развиваться и предлагать пациентам передовые медицинские решения».

Подготовка и операция

Сначала делается компьютерная томография челюстей. Процедура похожа на обычный панорамный рентген, но изображение зубов врач получает в трехмерной плоскости, без искажения реальных размеров и формы.

Затем доктор сканирует полость рта при помощи цифрового внутриворотного сканера. Прибор напоминает большую зубную щетку и работает по принципу обычного компьютерного сканера:



КАКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ИСПОЛЬЗУЕТ ВРАЧ ДЛЯ ИМПЛАНТАЦИИ ПО ШАБЛОНУ:

- КОМПЬЮТЕРНЫЙ ТОМОГРАФ ДЛЯ 3D-ДИАГНОСТИКИ,
- ЦИФРОВОЙ ВНУТРИРОТОВОЙ СКАНЕР ДЛЯ СКАНИРОВАНИЯ РОТОВОЙ ПОЛОСТИ,
- 3D-ПРИНТЕР ДЛЯ СОЗДАНИЯ НАВИГАЦИОННОГО ШАБЛОНА.

излучает свет и фиксирует его отражение. Сканер ротовой полости позволяет получить цифровой отпечаток, с которым ортопед будет работать на компьютере.

Данные томографии и цифровой отпечаток объединяют в специальной программе, получается объемная цифровая модель челюсти.

На цифровой челюсти доктор виртуально устанавливает имплантаты, видя реальную глубину и ширину кости, а также заранее зная положение будущей коронки. Когда оптимальное положение имплантата выбрано, доктор переходит к моделированию шаблона.

Остается через зафиксированный шаблон установить реальные имплантаты. Направление и глубину установки контролирует шаблон: врачебная ошибка и осложнения (повреждения пазух, нервов, корней соседних зубов, кости) исключены. **P**

НИКОЛАЙ ВИЛЬЧУР: «ВЫЕЗДНЫЕ НАЛОГОВЫЕ ПРОВЕРКИ ОТМИРАЮТ»

ТЕКСТ: ЮЛИЯ МАТВЕЕВА

Как законно платить меньше налогов, что может стать поводом для проверки со стороны ФНС и как вести себя с проверяющими? Об этом «БиВ» рассказал эксперт по правовому и налоговому сопровождению бизнеса, создатель Школы экономической и налоговой безопасности, автор книг, управляющий партнер международной консалтинговой компании «Вильчур и партнеры» Николай ВИЛЬЧУР.



— **Николай Робертович, насколько востребованы услуги вашей компании и когда к вам обращаются — заранее или когда проверка уже началась?**

— Наша работа напоминает работу могильщика: когда всем плохо, нам хорошо. Увы, объем нашей работы растет. Двойственное ощущение: вроде бы рост должен радовать, но на самом деле это грустная ситуация. Нужно решать вопросы, пока они вопросы, а не проблемы. Сейчас наоборот.

— **Есть ли грань между оптимизацией налогов и налоговым преступлением? И как эту грань не перейти?**

— Грань установлена по двум параметрам: само действие, которое мы совершаем, и сумма, которую экономим. Именно сумма — одно из условий привлечения к уголовной ответственности. Но это не всё. Действия, которые предпринимает налогоплательщик, могут быть полностью законны, а вот их цель — нет. И анализируются не действия, а цель. Жизненный пример: я готовлю мясо и на это время снимаю кольцо. Вопросов у моей жены это не вызовет. Но если я перед походом куда-то вечером сниму кольцо и оставлю его дома, — цели у меня другие, и у супруги будут вопросы, если она это заметит. Это и есть цель действия.

— **Разделение бизнеса на части — это какая ситуация?**

— Есть льготный налоговый режим для малого бизнеса. Крупному бизнесу обидно, что он не может применять такой режим. И бизнесмены пытаются искусственно разделить свой бизнес на части, каждая из которых может использовать этот режим. Но это имитация отдельных бизнесов, на самом деле он один. Искусственность и сама цель — попасть под эти режимы — наказуемы.

— **Есть организации с разными юрлицами, которые занимаются разной деятельностью. Претензия налоговой к ним в том, что они уходят от налогов. Но и объединить их нельзя, так как кто-то работает с НДС, кто-то без НДС...**

— В этом и ловушка. И это именно те слова, которых ждет от нас налоговая, чтобы привлечь к ответственности. Мы должны объяснить, есть ли основания разделить бизнес по принципу, что это с НДС, а это без НДС. А так, налоговая в этой ситуации абсолютно права.

— **Что может стать поводом для проверки?**

— Однодневки. Не может быть такого, что компании не понимают, с кем работают. Очень серьезная задача — не врать себе. От криминальных схем нужно отказаться.

— **Как быть компаниям, у которых есть партнеры, имеющие субподрядчиков, когда у этих субподрядчиков, возникают трудности? Например, у пятой компании в цепочке. И, следовательно, вопросы у налоговой...**

— Почему эти компании в цепочке в таком количестве? Компания, которая использует пять элементов в цепочке, — это уже сама по себе оптимизационная цепь, потому что не нужно нормальному бизнесу такого количества контрагентов.

— **Крупный бизнес использует и больше цепочек.**

— А почему? По контрактам у крупных компаний предусмотрено

согласовывание и субподрядчиков тоже. Я не верю, что компания, нанимая другую, не догадывается, что там за цепочка. Да, всегда эта компания будет доказывать, что не знала, но я еще раз говорю: нельзя врать себе. Они знают, по какой причине заключили сделку именно с этой компанией.

— **Долги — одна из серьезных угроз для любого бизнеса. Что делать с невзыскиваемой дебиторской задолженностью или контрагентами, которые банкротятся, чтобы не платить?**

— Потребность решать эти задачи выплывает в каждый кризис, начиная

ДЕЙСТВИЯ, КОТОРЫЕ ПРЕДПРИНИМАЕТ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИК, МОГУТ БЫТЬ ПОЛНОСТЬЮ ЗАКОННЫ, А ВОТ ИХ ЦЕЛЬ — НЕТ. И АНАЛИЗИРУЮТСЯ НЕ ДЕЙСТВИЯ, А ЦЕЛЬ. ЖИЗНЕННЫЙ ПРИМЕР: Я ГОТОВЛЮ МЯСО И НА ЭТО ВРЕМЯ СНИМАЮ КОЛЬЦО. ВОПРОСОВ У МОЕЙ ЖЕНЫ ЭТО НЕ ВЫЗОВЕТ. НО ЕСЛИ Я ПЕРЕД ПОХОДОМ КУДА-ТО ВЕЧЕРОМ СНИМУ КОЛЬЦО И ОСТАВЛЮ ЕГО ДОМА, — ЦЕЛИ У МЕНЯ ДРУГИЕ, И У СУПРУГИ БУДУТ ВОПРОСЫ, ЕСЛИ ОНА ЭТО ЗАМЕТИТ. ЭТО И ЕСТЬ ЦЕЛЬ ДЕЙСТВИЯ.

с 1998 года. Когда мы подписываем договор, то понимаем, в каком порядке должны прийти платежи. Мы должны проанализировать, что происходит, если деньги не приходят вовремя. Какие у нас рычаги давления? То есть эта работа должна проводиться на стадии подписания договора, а не после.

— **Проверки каких служб могут нанести наиболее сильный финансовый урон?**

— Вопрос не столько в службах, сколько в форматах, с которыми

приходится сталкиваться. Выездные налоговые проверки отмирают, они остаются только на крупных предприятиях, где есть крупные нарушения. Сегодня в приоритете работа по добровольному исполнению обязанностей налогоплательщика. Это вызовы на комиссию, в результате которых налогоплательщик сам что-то доплачивает. Давление идет, по сути, внеприверочное.

— **Ваша компания чаще работает с крупным бизнесом?**

— Да, потому что серьезная потребность в защите, в оптимизации возникает при обороте от полумиллиарда в год. Есть и небольшие клиенты с локальными задачами, но мы занимаемся не столько оптимизацией, сколько налоговой безопасностью. Кто не умеет экономить на налогах, тот до этого дня уже не дожил. А как это сделать, чтобы не заработать проблем, — вот это вопрос налоговой безопасности. У многих такая проблема: оптимизировать умеем, но чем дальше, тем это становится рискованнее. Драться надо не за увеличение экономической эффективности, а за повышение уровня безопасности.

— **Должна ли подготовка к проверке быть ежедневной или вестись только перед проверкой?**

— Что касается налоговых проверок, мы должны строить работу не столько по подготовке к ним, сколько по тому, чтобы проверка не возникла. И это возможно не всегда. Крупный бизнес проверят хотя бы потому, что он крупный. Налоговой обычно достаточно выходить раз в три года, чтобы закрывать тот или иной период. В целом это определяется масштабом компании. Компании помельче должны чем-то очень некрасиво выслужиться, чтобы к ним пришла проверка. Бизнесу сейчас не очень комфортно, потому что, с одной стороны, ужесточаются действия налоговых органов — они становятся более системными. С другой стороны — и это главная проблема — бизнес к этому изменению правил игры оказался не готов. **BB**



КАК ПРАВИЛЬНО БОЯТЬСЯ КОРОНАВИРУСА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР КЛИМОВ, КЛИНИЧЕСКИЙ ПСИХОЛОГ, ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ОБРАЗОВАНИЯ ИНСТИТУТА ПСИХОТЕРАПИИ И МЕДИЦИНСКОЙ ПСИХОЛОГИИ ИМЕНИ КАРВАСАРСКОГО

Патологический кризис — так можно охарактеризовать состояние многих жителей нашей страны во время пандемии. Что это такое и как отличить нормальную тревогу от патологической?

Кризис неопределенности

Патологический кризис — это не просто проблема, для разрешения которой достаточно предпринять некоторые усилия над собой или негативной ситуацией. Это состояние, когда нарушен привычный уклад жизни и невозможно движение ни назад, ни вперед. Такое состояние запускается внешним событием высокой степени значимости, с которым человек не может совладать доступными ему способами. Однако и этого мало, чтобы кризис мы могли назвать патологическим. Нужно, чтобы совпали еще некоторые факторы:

1. Человек пытается понять, что происходит, но это совершенно невозможно сделать. Например, кто-то пишет, что от коронавируса нет спасения и он ужасен, другие говорят, что он не опаснее гриппа и все это придумано. Нет понятной информации, чтобы принимать даже обыденные решения.

2. Непонятно, как себя вести. Кто-то баррикадируется в квартире, а кто-то собирает компанию на шашлыки. Стратегическое целеполагание затруднено неопределенностью, и жизнь превращается в обработку ситуационных задач.

3. Непонятно, когда все закончится, и кажется, что страдание продлится очень долго. Очень большой объем неопределенности: непонятно, выживут ли предприятия, сохранятся ли рабочие места, нужно ли делать «запасы тушенки», и если делать, то на какой срок.

4. Непонятно, у кого попросить помощи, если она требуется, и непонятно, кто вообще мог бы чем-то помочь.

Все это и есть компоненты патологического кризиса, который у разных людей проявляется по-разному. У кого-то это тревога, у кого-то социальные страхи в виде фобий или навязчивостей. Человеку кажется, что нужно всё мыть и дезинфицировать, он делает явно сверх того, что требуют санитарные нормы. У других нарушается здоровье под давлением сильных переживаний. Растет употребление алкоголя и других психоактивных веществ.

Кроме субъективных сложностей есть и объективные. Самоизоляция ставит в сложное положение и бизнес, и рядовых сотрудников. Есть страх потерять работу и средства к существованию. Это нормальный страх. Точно так же работодатели стоят перед выбором: увольнять сотрудников, а может, вообще закрываться. Руководители тоже боятся.

Разум против кризиса

Как отличить нормальную тревогу от патологической? Нормальная тревога должна быть адекватна ситуации по содержанию и амплитуде. Если человека спросить, чего он тревожится, то он ответит: происходит это и это, меня это тревожит. Амплитуда не должна дезорганизовывать мышление и работу. Человек испытывает

тревогу, но понимает, что его задача — обнаружить свою позицию, и тревоги станет меньше.

Что можно противопоставить «разносящим» нас эмоциям? Ответ один: нужно занять наиболее разумную позицию и исходя из нее составить план. Например, мне кажется разумной такая позиция: коронавирус существует, он представляет опасность, прежде всего он угрожает пожилым. Важно соблюдать максимальную

НУЖНО ПРОСТО ПРОСЧИТАТЬ ХОРОШИЙ, НЕЙТРАЛЬНЫЙ И ПЛОХОЙ ВАРИАНТЫ. В ТАКОМ СЛУЧАЕ УРОВЕНЬ ТРЕВОГИ И СТРАХА ПОЙДЕТ ВНИЗ.

безопасность. Если можно работать удаленно, то это интересная хорошая задача, как все это организовать. Нужно продолжать работать.

Примем это за данность и посчитаем, как будет устроена жизнь, если все это закончится раньше или позже. Если работа будет и если ее не будет. Если придется увольнять, то кого? Самое плохое — ворох мыслей, которые никак не оформлены и роятся в голове.

В ряде случаев не нужны никакие мудреные психологические техники. Нужно просто просчитать хороший, нейтральный и плохой варианты. Уровень тревоги и страха пойдет вниз. **66**

КАК ВИДИТ ПАНДЕМИЮ САМЫЙ ГЛАВНЫЙ СУД

ТЕКСТ: ОЛЕГ ИВАНОВ, ЮРИСТ АДВОКАТСКОГО БЮРО «ГУРНЯК И ПАРТНЕРЫ»

Кто бы мог подумать еще полгода назад, что какой-то вирус, появившийся на рыбном рынке в китайской деревушке, станет причиной краха экономики всего мира? Последствия коронавируса, прямо или косвенно, отражаются на всех отраслях. Особенно наглядно это проявляется между контрагентами, у которых существуют долгосрочные договоры, заключенные до эпидемии. Стороны пытаются разобраться, что такое форс-мажор и как работает эта норма.



так и последствия от него, а также сроки и возможность обратиться за нарушенным правом.

Верховный суд отмечает, что включение бизнеса в список пострадавших отраслей не является автоматическим признанием банкротом, последнее еще нужно будет доказать в суде.

Самое ожидаемое: все акты всех органов, принятые в период пандемии, признаны однозначно законными. Это разъяснено еще до открытия судов

СОГЛАСНО РАЗЪЯСНЕНИЯМ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ РФ,
КОТОРАЯ ЗАНИМАЕТСЯ ВЫДАЧЕЙ
СЕРТИФИКАТОВ О НАСТУПЛЕНИИ
ФОРС-МАЖОРНЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ,
МАССОВЫЕ ЗАБОЛЕВАНИЯ (ЭПИДЕМИИ),
ОГРАНИЧЕНИЯ ПЕРЕВОЗОК,
ЗАПРЕТИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ ГОСУДАРСТВ
И ЗАПРЕТ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ЯВЛЯЮТСЯ
СОБЫТИЯМИ ФОРС-МАЖОРА.

Что говорит Верховный суд

21 апреля президиум Верховного суда РФ выпустил обзор по отдельным вопросам судебной практики, связанным с применением законодательства и мер по противодействию распространению на территории РФ новой коронавирусной инфекции.

Пандемию, связанную с новым вирусом, Верховный суд признает как непреодолимую силу, но также разъясняет, что иногда суд может в таком признании отказать. Таким образом, Верховный суд определил, что суды самостоятельно, в каждом случае индивидуально, будут определять как наличие форс-мажора,

после карантина, чтобы у судов на периферии не было даже попыток принять заявления частных лиц по обжалованию муниципального или федерального законодательного акта, касающегося коронавируса.

В обзоре говорится, что дни самоизоляции для судов нерабочие, но для граждан и процессуальных сроков считаются, наоборот, рабочими. В исключительных случаях (не указано в каких) суды могут счесть, что процессуальное действие не было совершено в рабочие дни по уважительной причине.

Как действовать для подтверждения форс-мажора

Основания, которые помогут ослабить ответственность по ранее заключенным договорам, достаточно просты, но эффективны только при своевременном выполнении ряда условий.

1. Прочитайте условия договора, проконсультируйтесь со специалистами и выберите стратегию действий.

2. Соблюдайте предусмотренные договором и законом формальности: наличие и своевременность уведомлений о форс-мажоре, расчет влияния последствий пандемии на сроки, стоимость и прочее. Из-за несоблюдения таких формальностей может быть отказано в удовлетворении даже самого перспективного требования.

3. Зафиксируйте надлежащим образом обстоятельства, на которые ссылаетесь: невозможность доступа в помещение, снижение экономических показателей, невозможность выполнения работ, оказания услуг в связи с карантином.

4. Попытайтесь договориться с вашими контрагентами. Если вы арендатор, направьте требование об изменении договора арендодателю. Если он не ответил либо ответил отказом, через месяц подавайте иск в суд. Если вы арендодатель, направляйте обоснованные по суммам и срокам возражения на требования арендаторов.

Перспектива продолжения бизнеса в новых реалиях зависит от правильных и своевременных действий. Не нужно пускать все на самотек, необходим жесткий контроль и хладнокровие. **BB**

БЕЗ ГОЛЛИВУДСКОЙ УЛЫБКИ

Что может быть лучше в период самоизоляции и легкого налета безумия, покрывшего в последние недели информационное поле, нежели хорошая комедия? Представляем несколько нестандартных произведений из разных стран. Все эти фильмы заслуживают внимания разборчивого и до сих пор неутраченного критичностью зрителя.

«Шучу» / Kidding (США, 2018-2020)

Этой весной завершился второй сезон сериала, повествующего о жизни популярного ведущего детского образовательного шоу. Герой Джима Керри переживает кризис среднего возраста. Он талантливый, безгранично добрый, но от того не менее несчастный человек: жена ушла, сын его презирает, а на любимой работе не дают делать то, что хочется.



Не боящийся стареть Джим Керри уже давно вышел из образов «Маски» и «Тупого и еще тупее». Сейчас актер старается играть тоньше, балансируя между жанрами и амплуа: настоящего драматизма теперь в его персонажах гораздо больше, чем нелепого комедианства.

Снял «Шучу» режиссер Мишель Гондри. Он уже работал с Керри в 2004 году в фильме «Вечное сияние чистого разума». Но в отличие от того, слегка замороженного, фильма в сериале весь сюжет направлен не вглубь (сложные взаимоотношения любящих друг друга людей), авширь: за ненавязчивым юмором видна новая сторона «малозатяжной Америки» и особая стоимость универсальных семейных ценностей.

«Чудеса в Париже» / Paris pieds nus (Франция, 2016)

Нетривиальная комедия, снятая фестивальными любимцами Фионой Гордон и Домиником Абелем («Айсберг», «Фея»). После выхода на экраны фильм не снискал особой любви зрителей, но сейчас смотрится вполне адекватным отражением той немного абсурдной реальности, которая открывается лишь при столкновении провинциала с большим городом. Фильм вполне подходит для просмотра всей семьей тихим весенним вечером.

Девушка-недотепа из канадской глухомани приезжает в Париж, чтобы помочь своей 88-летней тетке, потерявшей память. Героиня встречает самых разных людей, судьба сводит ее с бомжеватого вида мужчиной, а потом, видимо, зарождается любовь...

Но не стоит ожидать от этого фильма чего-то классического типа «Высокого блондина в желтом ботинке» или милой истории «Хороший доктор». «Чудеса в Париже» построены на необычных, гипертрофированных ситуациях, которые выходят за рамки типичной «французской комедии». Что не лишает этот образчик архауса романтической атмосферы, свойственной большинству фильмов про Париж.



«Последний министр» (Россия, 2020)

Сериал бывшего кинокритика, а теперь подающего надежды режиссера Романа Волобуева («Квест», «Завтра») позиционируется как «политическая сатира» и «эпическая ампириная комедия».

Но по сути фильм является слегка гротесковым описанием нашего существования: вот жизнь офисного планктона разных мастей, вот недалекое начальство с шапкозакидательскими проектами, а вот и совещания тет-а-тет по суперважным вопросам в сортире, где нет прослушки.

Всё это настолько близко и понятно, а от того не очень-то и уморительно: чего стоит эпизод с дочерью главного героя — министра перспективного планирования (Ян Цапник). Девушка приехала из Англии и запостила нечто неполиткорректное у себя в «Инстаграме». Это же калька со скандала 2018 года с Дарьей Тиньковой, решившей прокомментировать обострение отношений между Лондоном и Москвой и написавшей, что ей стыдно называть себя русской! А образ алкобарона, который производит «Мечту» — «текилу вологодскую»? Тут прямое попадание в выживших в 90-е полубандитов-полубизнесменов, которые с важным видом учат жизни, не понимая, насколько смешными они выглядят. **66**

МЕНЕДЖМЕНТ

Доминика Деграндис «Визуализируйте работу»

Известно, что время, особенно время «бесплатное» и неосязаемое, — очень ценный ресурс. Мы вроде бы все время чем-то заняты, трудимся (даже на самоизоляции), но при этом зачастую, как и прежде, не добиваемся нужного результата. Кто (или что) крадет наше время, куда пропадают драгоценные часы, отпущенные на выполнение определенных задач?

Автор подчеркивает важность визуализации работы. По уверениям Доминики Деграндис, две трети людей — именно визуалы, то есть зрительно-пространственное восприятие для них наиболее информативно и эффективно.

Книга написана в первую очередь для руководителей IT-компаний и разработчиков. Но много полезного узнают из нее и менеджеры, работающие в других отраслях. Автор рассказывает, как обличить расхитителей времени, чтобы сделать работу видимой и оптимизировать рабочий поток; как узнать истинное положение дел с помощью метрик и обратной связи; наконец, как повлиять на решения начальства. В книге также есть практическая часть: после каждой главы даются упражнения, которые помогают внедрять принципы визуализации сразу после прочтения.



ПСИХОЛОГИЯ

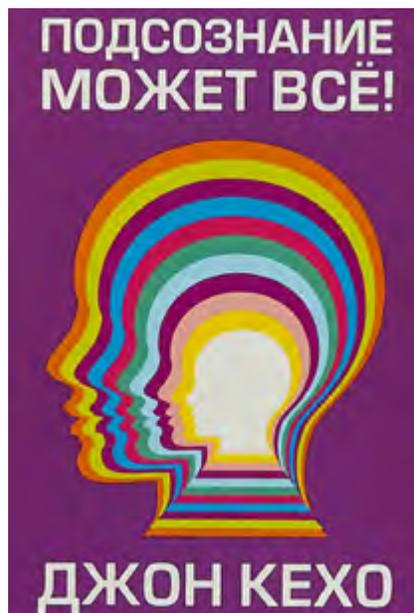
Джон Кехо «Подсознание может все!»

Канадский писатель и мотивирующий тренер Джон Кехо еще в 80-е пользовался большой популярностью, рассказывая просто о сложном, как Пауло Козльо от мира психологии.

Там, где нужно, он добавляет эзотерического тумана, где нужно — практической мудрости. Но в любом случае его «учение» не вредит сознанию (и подсознанию). А поэтому достойно внимания всех, кто интересуется личностным ростом.

В этой книге автор последовательно раскрывает методики развития подсознания: Кехо рассказывает о природе снов и интуиции. «Действительность, в которой вы живете, всегда будет создаваться вашим мозгом», — убеждает он, напоминая, как важно четко формулировать свои желания. По его словам, любая мысль должна подкрепляться личной энергией: если вы говорите, но не чувствуете телом — это нерабочий метод.

Далее автор раскрывает секреты визуализации (нужно представлять свое желание в текущем времени, как будто оно уже исполнилось) и делится вполне простыми упражнениями и приемами, которые сопровождаются историями реальных людей.



ХУДЛИТ

Рюноскэ Акутагава «В стране водяных»

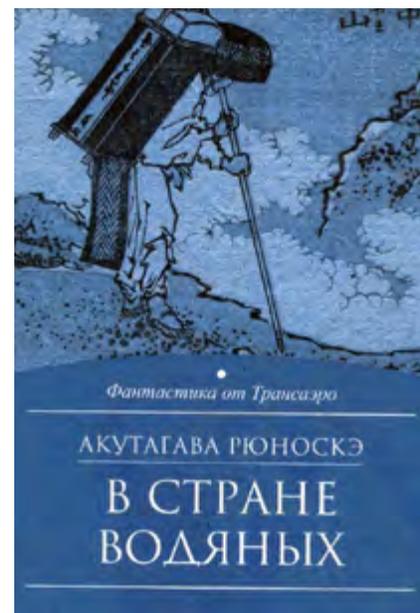
В разных классификаторах книга отнесена к жанру «мифологическое фэнтези», но по сути является социально-философским произведением, способным открыть глаза и на наш современный мир.

Повесть написана еще в 1927 году, переведена Аркадием Стругацким в 60-е, потом не раз переиздавалась на русском языке.

Она отсылает к «Путешествиям Гулливера» Джонатана Свифта: человек случайно попадает в другой мир к водяным (каппам) — существам с человеческим телом, головой птицы и скользкой кожей. За жизнью водяных герой внимательно наблюдает.

Попутно под сатирическим углом показаны стороны нашего современного общества: будь то религия, политика, рождение детей, отношения между полами. В книге, в частности, ярко описывается, как веру в бога легко может заменить вера в минутные развлечения.

Ключ, позволяющий выжить из этого паноптикума, автор предлагает такой: «самый мудрый образ жизни заключается в том, чтобы, презирая нравы и обычаи своего времени, тем не менее ни в коем случае их не нарушать». **55**



НЕ ТАКОЙ, КАК ВСЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Весной в мире крупного российского бизнеса прогремела новость: известный банкир Олег ТИньков обвинен американскими властями в налоговом мошенничестве. Бизнесмену вменено в вину сокрытие активов и доходов в один миллиард долларов. Сейчас слушания об экстрадиции российского предпринимателя из Великобритании в США перенесены на 13 июля из-за коронавируса. «Гений маркетинга» и самый медийный российский миллиардер, в свою очередь, не изменил себе и сыграл по-крупному, сообщив, что у него диагностирована острая фаза лейкемии. Хочется верить, что это не очередной пиар-ход, и Тиньков преодолет смертельную болезнь. Будем считать, что это лишь повод вспомнить его историю успеха.



В своей книге «Как стать бизнесменом» Тиньков пишет: «Предприниматель обязан быть хитрым... Предприниматель должен получать кайф от своего бизнеса, воспринимать его как интересную игру, в которой надо победить... Предпринимателю нужно обладать «железными яйцами», иметь устойчивую нервную систему... Жизнь так устроена: кто рискует — тот пьет шампанское. Кто не рискует — пьет белое вино».

Возможно, последние события, которые происходят с бизнесменом, — это очередная игра, кульбит, который нужно лишь правильно выполнить, и тогда все встанет на свои места...

Становление

Основатель «Тинькофф Банка» родился в Ленинск-Кузнецком районе Кемеровской области. И это уже

примечательный факт: в 2017 году разгорелся конфликт между кемеровскими авторами ютьюб-канала «Немагия» и эксцентричным банкиром. Тот обвинял их (и других блогеров) в продажности. Затем против авторов «Немагии» завели дело о клевете. Но оно закончилось ничем: Тиньков отозвал иски, а канал тихо сам собой заморозился и сейчас не работает.

Бизнес-карьеру Олег Тиньков начинал в северной столице. Высшее образование пытался получить в Ленинградском горном институте, но бросил учебу на третьем курсе — челночный бизнес привил вкус к большим деньгам. Для Олега это был не первый опыт предпринимательства: еще школьником он продавал отработавшим смену кемеровским шахтерам водку и другие товары с наценкой.

Бизнес в начале 90-х строился просто: товары из Питера пользовались спросом в Сибири и на Дальнем Востоке, а там можно было найти японскую бытовую технику, которую хорошо брали в Ленинграде. География торговли расширялась. Например, из Польши будущий банкир привозил первые принтеры и сканеры, газовые баллончики и даже пистолеты.

Впрочем, образование Тиньков все же ценит: в 1999 году окончил программу по маркетингу в Калифорнийском университете в Беркли. Долгое время Тиньков жил в США и увидел, насколько сильно там, по сравнению с Россией, развиты предпринимательство и конкуренция. Об этом он не раз говорил в своих интервью и блогах. Собственно, по одной из версий, именно

в Америке у Тинькова родилась идея создать первый в России дистанционный банк, причем не абы какой, а один из крупнейших в мире.

Семья

Будущая жена Олега, Рина Восман, вместе с бизнесменом училась и торговала. Во многих интервью предприниматель говорит, что именно коммерческая жилка Рины поспособствовала браку. С женой, по национальности эстонкой, Тиньков живет более 30 лет, однако свадьба состоялась только в 2009 году, на 20-ю годовщину совместной жизни. Причем церемония прошла в Бурятии на берегу Байкала — узким кругом, но не без перформансов. По воспоминаниям свидетелей, основная развлекательная программа включала, в частности, поездки на катерах, выступление Брайана Ферри и шикарное лазерное шоу, а роль конферансье сыграл певец Валерий Сюткин.

В семье Тиньковых трое наследников. Дочь Дарья (именно в ее честь была названа нашумевшая в свое время марка пельменей, которой тогда владел Тиньков) окончила Королевский колледж Лондона, владеет несколькими иностранными языками, занимается винным бизнесом в Европе.

Сыновья — Павел и Роман — также получили образование в Великобритании, об их жизни прессе известно мало.

Хобби

С детства Олег Тиньков увлекался велоспортом. По его подсчетам, он проехал больше сотни тысяч километров на велосипеде. «Если бы не было спорта, у меня бы никогда не было такого желания победить, стоять первым на пьедестале, не было бы таких амбиций», — говорил он в одном из интервью.

Банкир владел несколькими относительно успешными велокомандами, в которые ежегодно вкладывал до 20 млн евро. Тиньков еще в 2016 году признавался, что велоспорт для него — это на 80% игрушка и только на 20% бизнес. Поиграв, он продал свою последнюю команду.

Примечательно, что свою страсть к активному отдыху и спорту Тиньков

все же превратил в бизнес. Проект под названием La Datcha — это частные виллы в России и Европе, которые бизнесмен сдает в аренду. Каждый дом связан с увлечениями владельца: это и горные лыжи, и велопогулки, и рыбалка, и водные виды спорта... Часть проекта La Datcha — шестипалубная экспедиционная яхта ледового класса. «Это первый в мире частный ледокол», — утверждает Тиньков.

Еще одним его увлечением стала публицистика. У банкира есть аккаунты в соцсетях, ютьюб-канал «Бизнес-секреты» (сейчас неактивен). Также он вел шоу на канале РБК. И везде — своя точка зрения, драйв, энергия и, конечно, острые углы, которые Тиньков старался не обходить.

Бизнес

У Тинькова было множество бизнесов, которые он воодушевленно начинал, а потом неожиданно прода-

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ДОЛЖЕН ПОЛУЧАТЬ КАЙФ ОТ СВОЕГО БИЗНЕСА, ВОСПРИНИМАТЬ ЕГО КАК ИНТЕРЕСНУЮ ИГРУ, В КОТОРОЙ НАДО ПОБЕДИТЬ.

вал. Например, уже упомянутый бренд «Дарья» он продал в 2001 году Абрамовичу только потому, что тот предложил «хорошие деньги». Как писал потом Тиньков, он руководствовался правилом: «Продавай, но жалей. Жалей, но продавай». Поэтому в его жизни были и магазины бытовой электроники «Техношок», и рекорд-лейбл «Шок Records», и завод по производству пива с сетью пивных ресторанов. Последний бизнес, по словам Тинькова, он изначально делал на продажу. Покупатель — пивной гигант InBev — в 2005 году отдал за него больше 200 млн долларов, однако после уплаты всех долгов и налогов у бывшего владельца на руках осталось всего лишь 80 млн долларов.

Вершиной успеха для Тинькова стал его банк, появившийся в конце 2006 года.

«Тинькофф Кредитные Системы» (ТКС) стал первым в России банком, все сервисы которого доступны через сайт и по телефону, без офисов и розничных отделений. Бизнес-модель оказалась провальной для России и весьма успешной. К 2013 году банк обеспечил своему основателю миллиардное состояние. В 2015-м был проведен ребрендинг: кредитную организацию переименовали в «Тинькофф Банк».

Как рассказывает сам Тиньков, когда он только начинал историю с банком, над ним смеялись, практически никто не верил в успех. Но после известия о болезни нашего героя глава Сбербанка Герман Греф поддержал его, назвав очень талантливым предпринимателем: «Немногие могут записать себе в актив такое количество успешных проектов, созданных своим талантом, которыми может гордиться страна».

И действительно: когда Тиньков объявил о своей болезни, а потом ушел с поста главы совета директоров, акции банка упали в цене, однако ведущие рейтинговые агентства до сих пор не торопятся снижать его кредитный рейтинг — значит, механизм хорошо работает и без «главного игрока».

Заключение

По версии журнала Forbes, в рейтинге богатейших бизнесменов России за 2019 год Тиньков занимал 47-е место с состоянием в 2,2 млрд долларов. Легко ли дались ему эти миллиарды? При всей эпатажности и публичной выпендренности он, по его же словам, всегда был трудолюбивым: «Все эти разговоры про качество работы — это разговоры в пользу бедных. Важно, сколько ты работаешь, и только когда ты работаешь много, количество переходит в качество».

Он чем-то похож на Ричарда Бренсона, основателя холдинга Virgin. Тиньков так и пишет, что хотел бы подражать ему: «Ричард — настоящий предприниматель, я его очень люблю, и главное, любил еще до того, как познакомился с ним, а главное, он такой же в жизни, как в СМИ, я таких, кроме себя, больше не встречал». **BB**



Владимир БОГЛАЕВ, генеральный директор Череповецкого литейно-механического завода, — опытный антикризисный менеджер. Благодаря ему ЧЛМЗ восстановился буквально с нуля, сменил профиль работы, заключил выгодные международные контракты. Владимир ответил на вопросы нашей анкеты о жизни и о себе.

ВЛАДИМИР БОГЛАЕВ: «СО ЗНАМЕНИТЫМИ ЛЮДЬМИ СОВРЕМЕННОСТИ МНЕ ГОВОРИТЬ НЕ О ЧЕМ»

— О чем вы мечтали в 10, 20, 30 лет? О чем мечтаете сейчас?

— Мое детство и молодость — это было советское время. Мечты формировались на основе советского воспитания и коллективизма. Мечта была одна — «пусть всегда будет солнце», не я один об этом тогда думал. Время прошло, появился жизненный опыт. Сейчас мечтаю о том, чтобы выполнить ту программу, ради которой я пришел в мир.

— Если бы вам представилась возможность побеседовать с любым историческим деятелем или знаменитым современником, кого бы вы выбрали? Почему?

— Со знаменитыми людьми современного мира мне говорить не о чем. На самом деле это пиар-фигуры. Мне не интересна их личная жизнь, мне интересны знания. Вероятнее всего, я бы поговорил со Сталиным. Читая его труды, понимаешь, что он обладал запредельными знаниями, которые были скрыты и тогда, и сейчас. Он уже тогда предугадывал тот ход событий, который мы сейчас наблюдаем.

— Какой период (или событие) отечественной истории вы считаете наиболее важным, значимым?

— Это победа СССР в Великой Отечественной войне. У меня дед погиб в 1941 году, поэтому мне все это близко. Я считаю это принципиально важным событием.

— Как вы понимаете термин «патриотизм»?

— Есть разный патриотизм. Чеченские формирования времен боевиков — они патриоты или сепаратисты? Ополчение в Донбассе — они патриоты чего? Сложно давать определению патриотизму

по территориальному или национальному признаку. Я бы сказал, что патриотизм — это любовь к своим близким, семье, а уже потом все остальное.

— Какие три качества вы считаете самыми главными для руководителя? Для подчиненного?

— Главное качество — чтобы то дело, которым занимаешься, нравилось. Это и для руководителя, и для подчиненного одинаково важно.

— Что вам больше всего не нравится в других людях?

— У всех есть недостатки, но подлость — это пирожок из грехов в особо извращенном виде.

— Ваш идеальный отпуск?

— Сейчас это сочетание спокойных и познавательных видов отдыха. Я стараюсь попасть на места силы, которые есть на Земле. Они позволяют иначе взглянуть на всё и расширить кругозор, отвлечься от проблем.

— Ваша любимая книга? Фильм? Музыкальное произведение? Что именно в них вам нравится.

— Я люблю пометать, а фэнтези наталкивает на это. Зацепила книга Роджера Желязны «Хроники Амбера». Музыка — под настроение. Иногда это советская душевная музыка, ее было много в наше время. Люблю диско. Песни Макаревича. Плюс Высоцкий. С фильмами сложно, но в целом смотрю советские хорошие фильмы. Не буду выделять, они мне нравятся все.

— Самый счастливый момент вашей жизни?

— Думаю, что он пока еще не наступил. Я его жду. 

ЛИЗИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ



МИК

ЭКСПРЕСС-ЛИЗИНГ

СПЕЦИАЛЬНАЯ АКЦИЯ ОТ КОМПАНИИ «МИК»

**УЖЕ ЗАВТРА ВЫ МОЖЕТЕ
ПОЛУЧИТЬ СВОЙ АВТОМОБИЛЬ**

**ПОКА ВЫ ДУМАЕТЕ, ВАШ СОСЕД
ЕЗДИТ НА НОВОМ АВТО!**

ПОДРОБНОСТИ АКЦИИ ВЫ МОЖЕТЕ УТОЧНИТЬ
У МЕНЕДЖЕРОВ КОМПАНИИ ПО ТЕЛЕФОНУ

(8172) **23-98-98**

MIK-LIZING.RU



ПОДНИМАЯ НАСТРОЕНИЕ, ПОДНИМИ ИММУНИТЕТ!

Производство:

Вологда, ул. Преображенского, 28г,
тел./факс: 53-56-87,
e-mail: info@ecoproduct.ru

Отдел продаж:

тел./факс: (499) 182-52-38,
182-27-01, 182-13-91,
e-mail: ecolife@ecoproduct.ru